

**HUBUNGAN ANTARA GAYA HIDUP HEDONIS DAN
KONFORMITAS TEMAN SEBAYA DENGAN PERILAKU
BERHUTANG (*DISSAVING*) PADA MAHASISWA PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

SKRIPSI



Oleh:

Putri Mimi Izathi

NIM : 16410020

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2020**

**HUBUNGAN ANTARA GAYA HIDUP HEDONIS DAN KONFORMITAS
TEMAN SEBAYA DENGAN PERILAKU BERHUTANG (*DISSAVING*)
PADA MAHASISWA PSIKOLOGI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

S K R I P S I

Diajukan kepada

Dekan Jurusan Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana Psikologi
(S.Psi)

Oleh:

PUTRI MIMI IZATHI

NIM. 16410020

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2020

**HUBUNGAN ANTARA GAYA HIDUP HEDONIS DAN KONFORMITAS
TEMAN SEBAYA DENGAN PERILAKU BERHUTANG (*DISSAVING*)
PADA MAHASISWA PSIKOLOGI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

S K R I P S I

Oleh:

Putri Mimi Izathi

NIM. 164110020

Telah Disetujui Oleh:

Dosen Pembimbing



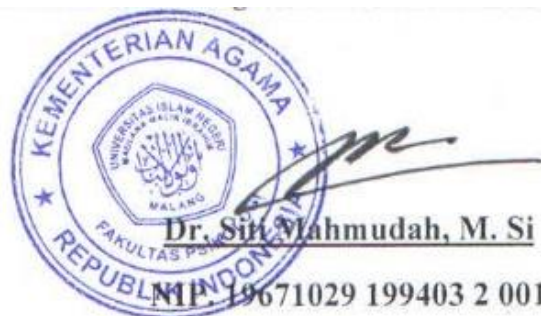
Dr. Iin Tri Rahayu, M. Si

NIP. 197207181 99903 2 001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Dr. Siti Mahmudah, M. Si
NIP. 19671029 199403 2 001

SKRIPSI

HUBUNGAN ANTARA GAYA HIDUP HEDONIS DAN KONFORMITAS TEMAN SEBAYA DENGAN PERILAKU BERHUTANG (*DISSAVING*) PADA MAHASISWA PSIKOLOGI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

Telah dipertahankan di depan dewan penguji dan dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi (S.Psi)

Tanggal, 18 Januari 2021

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing,



Dr. Iin Tri Rahayu, M. Si

NIP. 197207181 99903 2 001

Anggota Penguji Lain

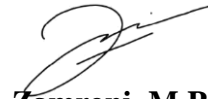
Penguji Utama,



Drs. H. Yahya, MA

NIP. 196605181 99103 1004

Ketua Penguji,



Dr. Zamroni, M.Pd

NIP. 19871006 20160801 1 039

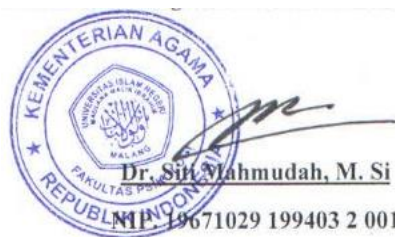
Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi

Tanggal, 24 April 2021

Mengesahkan

Dekan Fakultas Psikologi

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Putri Mimi Izathi

NIM : 16410020

Jurusan : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul “**HUBUNGAN ANTARA GAYA HIDUP HEDONIS DAN KONFORMITAS TEMAN SEBAYA DENGAN PERILAKU BERHUTANG (DISSAVING) PADA MAHASISWA PSIKOLOGI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**”, adalah benar-benar hasil karya sendiri baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang disebutkan sumbernya. Jika dikemudian hari ada *claim* dari pihak lain, bukan menjadi tanggungjawab Dosen Pembimbing dan pihak Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar saya bersedia mendapatkan sanksi.

Malang, 10 Desember 2020

Peneliti,



Putri Mimi Izathi

NIM. 16410020

MOTTO

"Jangan mengandalkan apa yang orang lain katakan untuk apa yang kamu lakukan. Pegang teguh dan lakukan sesuai keinginanmu. Hidup adalah soal waktu. Kita hidup di dunia di mana harus bekerja keras untuk mendapatkan apa yang diinginkan"

~Kim Jisoo~

"When you're having a hard time, don't pretend to look all right. Please it will hurt my heart, if you're having trouble just say that it's hard"

~Choi Hyunsuk~

PERSEMBAHAN



Alhamdulillahirobbil ‘alamin Puji syukur saya haturkan kepada Allah SWT, yang maha pengasih lagi maha penyayang yang senantiasa memberikan saya kenikmatan hidup, yang atas izin-Nya juga lah saya dapat menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini saya persembahkan kepada Ayahanda Khairul Bukran, Ibunda Endang Suryani, Adik tersayang Najla Syazwina yang selalu memberikan doa dan menjadi motivasi penulis untuk dapat menyelesaikan karya ini.

Tidak lupa untuk teman-teman terbaik dalam hidup yang saya miliki, Ana, Yanti, Sisilia, Mia, Sahreza, Nadia, Shania, dan Virda yang selalu bersedia mendoakan, menemani, menyemangati, dan selalu menjadi tempat untuk berkeluh kesah.

Kalian semua adalah sumber penyemangat saya dalam mengerjakan karya ini, dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada kalian semua.

Teruntuk *my boys* Treasure dan fandom treasure maker’s terima kasih sudah selalu menjadi sumber kebahagiaan saya ketika merasa lelah dan mulai jenuh.

You’re the biggest sparks of happiness in my life.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah, saya panjatkan kehadiran Allah SWT atas berkat, rahmat, nikmat, serta karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam senantiasa penulis haturkan ke hadirat Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa kita nantikan syafa'atnya kelak di hari akhir.

Penulisan penelitian ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana Psikologi bagi mahasiswa program S1 di Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan, oleh sebab itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan dalam penelitian yang telah peneliti susun ini.

Karya ini tidak akan pernah ada tanpa bantuan dari beberapa pihak yang terlibat. Untuk itu dengan segala kerendahan hati, peneliti mengucapkan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Haris, M. Ag, selaku rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Siti Mahmudah, M.Si, selaku dekan Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Muhammad Jamaluddin, M.Si, selaku Ketua Jurusan Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

4. Dr. Iin Tri Rahayu, M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan, nasihat, motivasi, dan berbagai pengalaman berharga kepada penulis.
5. Dr. Fathul Lubabin Nuqul, M.Si, selaku dosen wali dari semester satu hingga semester akhir.
6. Bapak/Ibu dosen dan seluruh civitas akademika Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmunya dengan tulus dan ikhlas yang sangat bermanfaat bagi peneliti.
7. Ayah, Mama, dan Adek dan keluarga besar yang selalu memberikan doa, semangat, serta motivasi kepada penulis sampai saat ini.
8. Semua responden yang telah bersedia mengisi skala penelitian dengan baik dan ikhlas sehingga mempermudah proses pengambilan data dan juga semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu baik moril ataupun materil sehingga memperlancar penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat baik untuk penulis ataupun pembaca. Semoga Allah selalu memberikan imbalan atas segala bantuan yang diberikan kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini. Kritik ataupun saran yang membangun diharapkan oleh penulis untuk dapat menyempurnakan karya ini.

Malang, 10 Desember 2020

Penulis,

Putri Mimi Izathi

16410020

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
ABSTRAK	xiii
ABSTRACT	xiv
نبذة مختصرة	xv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	13
 BAB II KAJIAN TEORI	 14
A. Gaya Hidup Hedonis	14
1. Pengertian Gaya Hidup Hedonis	14
2. Aspek-Aspek Gaya Hidup Hedonis	16

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup Hedonis	17
4. Macam-Macam Gaya Hidup Hedonis	21
5. Karakteristik Gaya Hidup Hedonis	22
B. Konformitas Teman Sebaya.....	23
1. Pengertian Konformitas Teman Sebaya	23
2. Aspek-Aspek Konformitas Teman Sebaya	24
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konformitas Teman Sebaya	28
C. Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	29
1. Pengertian Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	29
2. Faktor-Faktor Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	30
3. Dasar Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	31
4. Teori Pilihan Rasional, James S.Coleman	33
D. Hubungan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Berhutang	34
E. Hubungan Konformitas dengan Perilaku Berhutang.....	35
F. Hipotesis.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	38
A. Rancangan Penelitian.....	38
B. Identifikasi Variabel Penelitian	38
C. Definisi Operasional	38
D. Populasi dan Sampel Penelitian	41
E. Teknik Pengumpulan Data	42
F. Validitas dan Reliabilitas	43
1. Uji Validitas.....	47
2. Uji Reliabilitas	50
G. Metode Analisis Data	52
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Pelaksanaan Penelitian Rancangan Penelitian.....	56
1. Gambaran Umum Objek Penelitian	56
2. Waktu dan Tempat Penelitian	60
3. Jumlah Subjek Penelitian Beserta Alasan Menetapkan Jumlah	61
4. Prosedur dan Administrasi Pengambilan Data.....	61

5. Hambatan yang Dijumpai dalam Pelaksanaan Penelitian.....	62
B. Pemaparan Hasil Penelitian.....	62
1. Hasil Uji Asumsi	62
a. Uji Normalitas	62
b. Uji Linearitas	63
2. Hasil Analisis Deskriptif	64
3. Uji Korelasi.....	67
4. Uji Hipotesis	68
a. Regresi Linear Berganda	69
b. Uji T	70
c. Uji F	71
d. Koefisien Determinasi	71
C. Pembahasan.....	72
1. Tingkat gaya hidup hedonis	72
2. Tingkat konformitas teman sebaya.....	75
3. Tingkat perilaku berhutang.....	76
4. Hubungan gaya hidup hedonis dan perilaku berhutang.....	78
5. Hubungan konformitas teman sebaya dan perilaku berhutang	81
6. Hubungan gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang.....	83
BAB V PENUTUP.....	88
A. Kesimpulan	88
B. Saran.....	89
1. Pada Subjek Penelitian	89
2. Pada Peneliti Selanjutnya	89
DAFTAR PUSTAKA	91

DAFTAR TABEL

Gambar 2.1: Skema Teori Dasar Perilaku Berhutang.....	33
Gambar 3.1: Skema Penelitian	39
Tabel 3.2: Penilaian Skor Skala Likert	44
Tabel 3.3: Blueprint Skala Gaya Hidup Hedonis	46
Tabel 3.4: Blueprint Konformitas Teman Sebaya	46
Tabel 3.5: Blueprint Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	47
Tabel 3.6: Validitas Skala Gaya Hidup Hedonis	49
Tabel 3.7: Validitas Skala Konformitas Teman Sebaya	49
Tabel 3.8: Validitas Skala Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>).....	50
Tabel 3.9: Hasil Uji Reliabilitas	51
Tabel 3.10 Kategori Penilaian	53
Tabel 4.1: Uji Normalitas.....	63
Tabel 4.2: Uji Linearitas	64
Tabel 4.3: Deskriptif Nilai Hipotetik.....	64
Tabel 4.4: Kategori Skala Gaya Hidup Hedonis	65
Tabel 4.5: Kategori Skala Konformitas Teman Sebaya.....	66
Tabel 4.6: Kategori Skala Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	66
Tabel 4.7: Uji Korelasi.....	67
Tabel 4.8: Hasil Uji Regresi Linear Berganda	69
Tabel 4.9: Hasil Uji T	70
Tabel 4.10: Hasil Uji F.....	71
Tabel 4.11: Hasil Uji Koefisien Determinasi	71

ABSTRAK

Izathi, Putri Mimi. 2020. Hubungan Antara Gaya Hidup Hedonis dan Konformitas Teman Sebaya dengan Perilaku Berhutang (*Dissaving*) pada Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. *Skripsi*. Jurusan Psikologi. Fakultas Psikologi. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Konformitas dalam kelompok teman sebaya adalah salah satu faktor seseorang yang khususnya pada mahasiswa untuk dapat bergaya hidup hedonis, dikarenakan konformitas pada teman sebaya dalam gaya hidup hedonis didorong oleh keyakinan yang dimiliki bahwasanya akan memperoleh berbagai dukungan dari kelompok teman sebayanya apabila mengikuti norma serta aturan yang ada pada kelompok tersebut agar dapat diterima di dalam kelompok tersebut. Dalam gaya hidup hedonis ini lebih mementingkan pada tingkat kesenangan, sehingga agar dapat menunjang gaya hidup tersebut mahasiswa membutuhkan financial yang relative banyak. Apabila financial mahasiswa berkurang, maka ia akan melakukan berbagai pilihan yang nama salah satunya adalah berhutang agar tetap dapat memenuhi gaya hidup hedonisnya. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui adanya hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan metode deskriptif serta instrument penelitian ini menggunakan kuesioner *online* dengan jumlah sampel sebanyak 100 orang. Skala yang digunakan dalam penelitian ini yaitu skala gaya hidup hedonis, skala konformitas teman sebaya, dan skala perilaku berhutang (*dissaving*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa gaya hidup hedonis pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang menunjukkan pada kategori sedang yaitu sebanyak 88% dengan jumlah 88 orang mahasiswa. Konformitas teman sebaya pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang menunjukkan berada pada kategori sedang yaitu sebanyak 98% dengan jumlah 98 mahasiswa. sedangkan, untuk perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berada pada kategori sedang dengan jumlah 51% dengan jumlah 51 orang mahasiswa. hasil dari uji korelasi menunjukkan adanya hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang dengan sig. = 0,000 dan nilai korelasi 0,378. Selain itu juga terdapat hubungan yang signifikan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang dengan sig. = 0,000 dengan korelasi sebesar 0,986.

Kata kunci: **Gaya Hidup Hedonis, Konformitas Teman Sebaya, Perilaku**

Berhutang

ABSTRACT

Izathi, Putri Mimi. 2020. The Relationship Between Hedonic Lifestyle and Peer Conformity with Dissaving Behavior in Psychology Students of Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang. Thesis. Department of Psychology. Faculty of Psychology. Maulana Malik Ibrahim State Islamic University of Malang

Conformity in peer groups is one of the factors for a person, especially for students to be able to live a hedonic lifestyle, because conformity with peers in a hedonic lifestyle is driven by the belief that they will get various support from peer groups if they follow existing norms and rules in the group in order to be accepted into the group. In this hedonic lifestyle, it is more concerned with the level of pleasure, so that in order to support this lifestyle, students need relatively much financial. If the student's finances are reduced, he will make various choices, one of which is debt so that he can fulfill his hedonic lifestyle. The purpose of this study was to determine the relationship between a hedonic lifestyle and peer conformity with indebtedness (dissaving) among students of Psychology at the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang.

In this study using a quantitative approach using descriptive methods and the research instrument using an online questionnaire with a total sample of 100 people. The scale used in this research is the hedonic lifestyle scale, the peer conformity scale, and the debt behavior scale (dissaving). The results of this study indicate that the hedonic lifestyle of the Psychology students of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang is in the moderate category, which is 88% with 88 students. Peer conformity in the Psychology students of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang shows that they are in the moderate category, namely as much as 98% with a total of 98 students. Meanwhile, for the behavior of debt (dissaving) to the Psychology students of the State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang, it is in the medium category with the number of 51% with a total of 51 students. The results of the correlation test show a relationship between a hedonic lifestyle and debt behavior with sig. = 0.000 and the correlation value is 0.378. In addition, there is also a significant relationship between peer conformity and indebtedness with sig. = 0.000 with a correlation of 0.986.

Keywords: Hedonic Lifestyle, Peer Conformity, Debt Behavior

نبذة مختصرة

عزاتي. الأميرة ميمي. 2020. العلاقة بين أسلوب الحياة اللذيذ وتوافق الأقران مع السلوك المخالف لطلاب علم النفس في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. مقال. قسم علم النفس. كلية علم النفس. جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية في مالانج

يعد التوافق في مجموعات الأقران أحد العوامل التي يمكن للشخص أن يعيشها ، خاصة للطلاب ليكونوا قادرين على العيش بأسلوب حياة المتعة ، لأن التوافق مع أقرانهم في نمط حياة المتعة يكون مدفوعاً بالاعتقاد بأنهم سيحصلون على دعم مختلف من مجموعات الأقران إذا اتبعوا القواعد والقواعد الحالية في المجموعة من أجل قبولها في المجموعة. في نمط الحياة هذا ، يكون الأمر أكثر اهتماماً بمستوى المتعة ، بحيث يحتاج الطلاب إلى الكثير من المال نسبياً لدعم نمط الحياة هذا إذا تم تخفيض الموارد المالية للطلاب ، فسيقوم باختيارات مختلفة ، من بينها الديون حتى يتمكن من تحقيق أسلوب حياته المتع. كان الغرض من هذه الدراسة هو تحديد العلاقة بين أسلوب الحياة اللذيذ وتوافق الأقران مع المديونية بين طلاب علم النفس بجامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية

في هذه الدراسة باستخدام نهج كمي باستخدام الأساليب الوصفية وأداة البحث باستخدام استبيان عبر الإنترنت مع عينة إجمالية من 100 شخص. المقياس المستخدم في هذا البحث هو مقياس أسلوب الحياة اللذيذ ، ومقياس توافق الأقران ، ومقياس سلوك الدين (غير المخلص). تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن أسلوب الحياة اللذيذ لطلاب علم النفس في جامعة الدولة الإسلامية في مولانا مالك إبراهيم مالانج يقع في الفئة المتوسطة ، وهي 88% مع 88 طالباً. يُظهر توافق الأقران في علم النفس في جامعة مولانا الإسلامية الحكومية في مولانا مالك إبراهيم مالانج أنهم في الفئة المتوسطة ، أي ما يصل إلى 98% بإجمالي 98 طالباً. وفي الوقت نفسه ، بالنسبة لسلوك الدين (المخلص) لطلاب علم النفس بجامعة مولانا الإسلامية التابعة للدولة الإسلامية في مولانا مالك إبراهيم مالانج ، فإنهم في الفئة المتوسطة بنسبة 51% مع 51 طالباً. تظهر نتائج اختبار الارتباط وجود علاقة بين أسلوب الحياة المتع وسلوك الدين مع سيج. = 0.000 وقيمة الارتباط 0.378. بالإضافة إلى ذلك ، هناك أيضاً علاقة ذات دلالة إحصائية بين امتثال النظراء والمديونية مع سيج. = 0.000 مع ارتباط 0.986

الكلمات المفتاحية: أسلوب الحياة اللذيذ ، مطابقة الأقران ، سلوك الديوننبذة مختصرة

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia merupakan individu yang pada dasarnya memiliki kepuasan yang tidak akan ada habisnya dengan adanya pemenuhan kebutuhan yang ada pada diri mereka. Maka dari itu Maslow (1950, dalam Asnah Yuliana 2018: 356) membuat teori yaitu *hierarchy of need*, yang mana menyatakan bahwa kebutuhan manusia terdiri atas 5 (lima) tingkatan yaitu kebutuhan fisiologi, kebutuhan akan keamanan, kebutuhan akan memiliki dan kasih sayang, kebutuhan akan penghargaan, dan kebutuhan akan aktualisasi diri. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, maka manusia tidak bisa jauh dari yang namanya finansial untuk memenuhi kebutuhan mereka, seperti berbelanja, makan, dan sebagainya untuk memenuhi gaya hidup tersebut. Tanpa disadari seseorang sering kali melakukan perilaku berhutang, baik dikarenakan tidak memiliki uang ataupun karena memang malas untuk mengeluarkan uang yang dimilikinya. Misalnya seperti, pada saat kita membeli makan, terkadang kita malas untuk mengeluarkan uang yang dimiliki, maka dengan cara gampangnya kita akan meminjam uang kepada teman untuk membayar makanan yang kita beli.

Pada umumnya perilaku berhutang disebabkan oleh perilaku individu itu sendiri, yang mana dikarenakan oleh tidak bisanya seseorang dalam mengelola keuangannya. Akibat dari tidak bisanya individu tersebut mengelola keuangannya, maka akan berdampak juga pada tidak bisanya seorang individu tersebut untuk menahan diri apabila menginginkan sesuatu

dan juga mengikuti gaya hidup pada lingkungan sekitarnya. Dalam kehidupan nyata perilaku berhutang ini tidak hanya terjadi pada individu yang sudah membina keluarga saja, dan juga tidak hanya dimiliki oleh kalangan menengah ke bawah saja untuk memenuhi kebutuhan pokok, akan tetapi juga dimiliki oleh kalangan menengah ke atas, namun pelajar atau mahasiswa pun yang hidup dan juga terpisah dari kedua orang tua atau keluarganya tentu bukanlah hal asing lagi bagi mereka untuk memiliki perilaku berhutang. Hasil dari penelitian Prasadjaningsih (Kukuh P.W 2016, dalam Nurmalina 2019: 33-34) menyatakan bahwa mayoritas subjek yang memiliki perilaku berhutang yang didominasi oleh perempuan sebesar 69,2%, untuk kategori usia lebih didominasi oleh kaum muda sebesar 56,9% dibanding dengan kelompok lainnya, dan untuk kategori pendidikan yang cenderung menunjukkan perilaku berhutang ataupun tidak pada status mahasiswa dan sarjana muda sebesar 48% yang berhutang dan 40% yang tidak berhutang. Perilaku berhutang ini tidak hanya digunakan untuk kebutuhan primernya saja, akan tetapi kebutuhan skundernya pun tak luput dari perilaku ini. Dalam hal ini perilaku berhutang merupakan pilihan yang sudah banyak dijadikan sebagai penyelesaian masalah dalam pemenuhan kebutuhan.

Pelajar atau mahasiswa merupakan individu yang sedang dalam proses menimba ilmu pengetahuan di perguruan tinggi, baik perguruan tinggi swasta ataupun perguruan tinggi negeri. Dalam hal ini mahasiswa dinilai dapat memiliki tingkat kecerdasan untuk berfikir dan juga bertindak dan bagaimana merencanakan tindakan tersebut, serta memiliki intelektualitas yang tinggi. Sehingga, sebagai seorang mahasiswa untuk mengelola keuangan menjadi

lebih mudah agar dapat mengatur pengeluaran yang digunakan agar tidak dikatakan boros dan kesulitan untuk membeli kebutuhan yang lain dalam keadaan mendadak. Dalam hal seperti ini uang memiliki pengaruh bagi individu untuk berfikir serta dapat bertindak secara rasional. Bagaimana sikap seseorang terhadap uang dapat memunculkan sikap positif ataupun negatif, seperti contoh dalam sikap negatif dapat menyebabkan perilaku berhutang.

Dalam dunia perkuliahan, mahasiswa pasti memiliki salah satu fenomena permasalahan dalam hidup yaitu seperti masalah yang disebabkan oleh perilaku berhutang. Dalam fenomena ini tidak jarang terjadinya perilaku berhutang pada mahasiswa yang ada di lingkungan sekitar kita, yang khususnya pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Seperti hasil dari wawancara dan juga observasi awal yang telah dilakukan terhadap 10 orang mahasiswa semester 8 (Februari 2020). Dalam wawancara tersebut 6 dari 10 mahasiswa mempunyai gaya hidup hedonis dan 4 orang diantaranya memiliki pengaruh konformitas yang tinggi dari kelompok bermainnya untuk dapat berperilaku hedonis. Mereka juga mengatakan bahwa perilaku berhutang yang banyak terjadi dikarenakan keterbatasan ataupun kurangnya uang saku yang diberikan oleh orang tua, tidak bisa mengontrol diri dalam mengelola keuangan dengan baik, serta adanya pengaruh yang disebabkan oleh lingkungan sekitar yaitu berupa gaya hidup (*life style*) yang mana hal tersebut tanpa disadari mereka melakukan perilaku berhutang yang dilakukan secara berulang-ulang.

Dalam penelitian Strebkov (2005: 40) menunjukkan bahwa umur, pendapatan, pendidikan, dan jenis pekerjaan memiliki hubungan akan

adanya kecendrungan seseorang untuk melakukan perilaku berhutang. Dalam hal ini *life style*, sikap, kepribadian, nilai, serta dukungan sosial juga merupakan faktor psikologis yang berkontribusi bagi seseorang untuk melakukan perilaku berhutang. Adanya hasil penelitian dari Nugrahaini (Kukuh P.W 2016, dalam Nurmalina 2019: 33), menyatakan bahwa munculnya perilaku *dissaving* pada mahasiswa di Malang sebesar 20% yang mana hal ini disebabkan oleh faktor gaya hidup hedonis, sedangkan 80% ditunjukkan oleh faktor lainnya seperti jenis kelamin, terlambatnya kiriman dari orang tua, serta adanya faktor pribadi (seperti pekerjaan, usia, kepribadian, lingkungan), faktor psikologis (persepsi, motivasi, pembelajaran, dan sikap), serta adanya faktor budaya. Berhutang juga dapat memberikan dampak bagi kesehatan psikologis seseorang, hasil penelitian menurut Cooke, Barkham, dan Bradley (2004, dalam Renanita, 2013: 93) mengatakan bahwa seseorang yang memiliki hutang yang tinggi dapat mengalami kecemasan, gugup, dan sulit untuk tidur dibandingkan dengan orang yang memiliki hutang rendah ataupun tidak memiliki hutang. Maka dapat disimpulkan bahwa dari perilaku berhutang tersebut dapat menyebabkan hidup seseorang menjadi tidak tenang apalagi jika berhutang dalam jumlah yang besar, begitupun dengan seorang mahasiswa apabila mereka memiliki hutang dengan jumlah yang cukup besar, maka hal tersebut dapat mengganggu diri mereka sendiri sedangkan tugas utama mereka adalah belajar.

Sarwono (1995) mengatakan bahwa lingkungan sekitar merupakan salah satu yang membentuk perilaku remaja. Bentuk dari perilaku yang dimunculkan oleh remaja adalah hasil dari sosialisasi mereka dengan orang-

orang yang berada di sekeliling mereka. Dalam hal ini remaja merupakan generasi yang rentan terpengaruh oleh perkembangan dari modernisasi, yang mana salah satu dari dampak perkembangan modernisasi tersebut telah membuat perilaku remaja menjadi hedonis. Banyak dari perilaku hedonis remaja yang saat ini mudah ditemukan yaitu seperti banyak remaja yang gemar menghabiskan waktunya di luar rumah hanya untuk bersenang-senang dengan teman-temannya, entah hanya sekedar untuk nongkrong di *café*, berbelanja di *mall*, menonton *film* di bioskop, dan masih banyak lainnya. Dengan melakukan semua hal tersebut maka mereka menganggap eksistensi atau keberadaan mereka dapat diterima oleh lingkungan yang ada di sekitar mereka.

Seperti yang diketahui, pada kota-kota besar di Indonesia yang khususnya di Kota Malang terdapat banyak Universitas negeri maupun yang swasta. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN Malang) merupakan salah satu perguruan tinggi negeri yang ada di Kota Malang yang mana mahasiswanya berasal dari berbagai macam daerah yang berbeda di Indonesia maupun di luar Indonesia yang di dalamnya terdapat mahasiswa yang notabenenya berasal dari berbagai daerah yang mempunyai kebiasaan maupun gaya hidup yang berbeda pula. Pada saat mereka berada pada lingkungan yang baru maka secara otomatis mereka akan mencari teman dan biasanya akan membentuk grup atau kelompok yang sesuai dengan kecocokan yang dimiliki satu dengan yang lainnya yakni salah satunya dalam hal gaya hidup.

Mahasiswa yang tinggal di kota besar seperti di kota Malang akan cenderung memiliki gaya hidup yang lebih modern dibandingkan dengan mahasiswa yang tinggal di kota kecil. Seperti kehidupan di kota-kota yang dilimpahkan dengan sarana dan prasarana informasi dan hiburan dapat menuntut setiap orang untuk lebih selektif dan bisa memfilter dalam menerima hal baik yang datang dari luar, namun beda halnya dengan kaum muda. Seperti halnya kaum muda, di mana pada masa ini terjadinya masa pembentukan citra diri yang mulai terjadi, maka dari itu mereka sangat rentan terhadap masuknya nilai-nilai baru. Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN Malang) lebih khususnya mahasiswa Psikologi dapat lebih mudah mengakses tempat-tempat hiburan untuk bisa bersantai seperti kafe-kafe, *mall*, wisata alam, dan lainnya dikarenakan mereka tinggal dekat dengan pusat kota Malang yang bisa dengan mudah ditemukan tempat-tempat hiburan seperti yang telah disebutkan. Hal tersebut apabila sering dilakukan, maka lama kelamaan akan menjadi gaya hidup yang hedonis karena mereka melakukan hal tersebut dikarenakan bukan berdasarkan kebutuhan melainkan untuk kesenangan semata. Seperti yang dikatakan oleh Senduk (2016) bahwa “Modernisasi sudah membuat nilai modern masuk ke dalam lapisan masyarakat di dunia. Nilai modern ini membawa gaya hidup hedonis yang dapat memicu masyarakat untuk dapat bergaya hidup modern dan dapat dijadikan acuan sebagai gaya hidup masyarakat modern”. Hal ini pun diperkuat oleh jurnal academia yang ditulis oleh Elly Herlyna (2012) dengan judul “*Fenomena Coffe Shop sebagai Gejala Hidup Baru Kaum Muda*” yang hasil kajiannya berdasarkan teori yaitu

“Karakteristik remaja cenderung implusif, senang menjadi pusat perhatian, cenderung ikut-ikutan, serta lebih peka terhadap berbagai inovasi baru yang menjadi pendukung cenderungnya gaya hidup hedonis. Dengan adanya gejala *Coffe Shop* sebagai gaya hidup baru dalam kalangan remaja disebabkan oleh faktor psikologis dan social, seperti teman dekat, pengaruh social seperti konformitas, serta symbol status untuk mendapatkan pengakuan”. Terdapat persamaan topic dalam jurnal ini adalah membahas tentang gaya hidup hedonis yang dilakukan oleh kalangan remaja dan konformitas dari kelompok bermain, sedangkan yang menjadi perbedaannya adalah dalam masalah penelitian ini mengaitkan perilaku hedonis dengan kemungkinan berhutang pada mahasiswa yang memiliki perilaku hedonis.

Dengan maraknya tempat belanja modern seperti *mall*, *café*, tempat ngopi dan sebagainya ternyata mendapat sambutan yang baik dari masyarakat di Indonesia namun khususnya pada kalangan mahasiswa. Hal ini didukung dengan penelitian dari Trimartati (2014) yang mengungkapkan bahwa setiap orang memiliki potensi untuk memiliki gaya hidup hedonis, terutama mahasiswa yang memiliki lingkup pergaulan yang berkembang serta memiliki daya saing antar individu untuk mendapatkan status sosial, yang mana salah satunya dipengaruhi oleh keinginan individu untuk bisa dipandang lebih modis dan tidak ketinggalan zaman.

Fenomena gaya hidup yang dapat terlihat pada kalangan mahasiswa, menurut Monks dkk (dalam Nashori, 1998) menyatakan bahwasanya mahasiswa menginginkan penampilan serta tingkah lakunya dapat menarik perhatian dari orang lain terutama untuk kelompok teman sebayanya. Seorang

mahasiswa yang ingin diakui keeksistensiansya dalam lingkungan sosial, berupaya untuk mengikuti semua perkembangan yang ada seperti dengan bagaimana mereka berpenampilan. Dengan keinginannya diterima dan menjadi sama dengan kelompok teman sebaya, sehingga mahasiswa berupaya untuk mengikuti berbagai macam hal-hal yang sedang *trend*, contohnya dalam memilih model pakaian dengan *brand* terkenal atau bahkan sekedar jalan-jalan untuk mengisi waktu luang bersama teman sebaya.

Pada hakikatnya setiap individu memiliki gaya hidup hedonis, namun yang membedakannya yaitu pada tingkatannya, ada yang memiliki tingkat hedonis yang rendah tetapi ada juga yang memiliki tingkat hedonis yang tinggi yang mana kesenangan adalah tujuan dari hidup mereka. Inilah yang menjadi masalah pada saat ini yang banyak terjadi pada remaja, dengan perilaku hedonis remaja menganggap kepuasan materi tersebut adalah tujuan utamanya. Padahal masih banyak remaja terutama mahasiswa yang bergantung pada orang tua, pada saat keinginannya tidak dapat terpenuhi maka mereka akan merasa terancam dengan keadaan modernisasi yang semakin berkembang, dan mereka akan merasa tertekan bila mana tidak bisa mengikuti *trend* masa kini. Keadaan ini apabila dibiarkan secara terus-menerus dapat mengakibatkan stress dan akan berdampak negatif pada perkembangan remaja. Yang mana seharusnya tugas dari mahasiswa adalah menuntut ilmu, mengerjakan tugas yang diberikan, bukan dengan sengaja meninggalkan kewajibannya demi mendapatkan kesenangan dengan teman-temannya. Lebih lanjut Yusnia (Unyu, 2008 dalam Misbahun Nadzir, 2015: 583) menggambarkan bahwasanya gaya hidup hedonis membutuhkan biaya

yang tinggi, dikarenakan kebahagiaan hidup mereka diukur dari kesuksesan material sehingga uang, harta, kekayaan serta kemewahan hidup merupakan norma mereka.

Loudon dan Bitta (Martha dkk, dalam Misbahun Nadzir, 2015: 583) mengatakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi gaya hidup adalah budaya, demografi, nilai, kelas sosial, keluarga, kelompok acuan, emosi, kepribadian, serta motivasi. Selanjutnya Kotler (1997, dalam Misbahun Nadzir, 2015: 586) menyatakan bahwasanya ada dua faktor yang mempengaruhi gaya hidup seseorang yaitu faktor yang berasal dari dalam diri individu (*internal*) dan faktor yang berasal dari luar diri individu (*eksternal*). Adapun faktor secara internal diantaranya sikap, pengamatan, pengalaman, konsep diri, kepribadian, persepsi, serta motif. Sedangkan, untuk faktor yang berasal dari luar diri individu yaitu kelas sosial, keluarga, kelompok referensi, dan kebudayaan.

Hedonisme memiliki arti yang mana dalam pandangan hidupnya menganggap kesenangan dan juga kenikmatan materi adalah tujuan utama dari hidup. Umumnya kaum hedonis menganggap bahwa hidup ini hanya sekali dan harus dinikmati dengan senikmat-nikmatnya dan bebas tanpa batas. Menurut Dewojati (2010) yang menyatakan bahwa gaya hidup hedonis tidak dapat dipisahkan dengan budaya populer yang menyertai dinamika pada kehidupan remaja. Aspek dari gaya hidup hedonis yang dikemukakan oleh Kasali (1998: 46) yaitu adanya aktifitas (*activities*), minat (*interest*) serta pandangan atau opini (*opinion*). Veenhoven (2003, dalam Nadia Franciska

dkk, 2018: 315) mengatakan bahwasanya gaya hidup hedonis adalah gaya hidup temporer yang banyak diikuti oleh remaja.

Praja dan Damayantie (2010, Nadia Franciska dkk, 2018: 315-316) menyatakan adanya faktor-faktor yang dapat mempengaruhi gaya hidup hedonis pada remaja, salah satunya yaitu teman sebaya (*peer group*). Dalam hal ini teman sebaya yang mengacu pada kelompok referensi yang mana menjadi patokan atau tolak ukur bagi remaja. Dalam perkembangan kognisi serta emosi yang belum matang pada remaja dapat menyebabkan bahwa remaja belum mampu untuk menentukan perilaku atau nilai yang sesuai dengan diri remaja. Begitu dengan adanya kelompok referensi, remaja akan mampu menentukan perilaku yang sesuai agar bisa bersosialisasi dengan baik pada lingkungannya sebagai bagian dari proses pembelajaran lingkungan. Oleh sebab itu, remaja akan cenderung untuk “ikut serta” dengan apa yang dilakukan oleh kelompok referensinya, sehingga munculnya konformitas.

Sikap konformitas pada teman-teman ternyata merupakan hal yang sering terjadi pada masa remaja. Monks, 2004 menyatakan bahawa konformitas tersebut dapat terjadi apabila adanya penyesuaian remaja pada norma dengan kecenderungan agar mereka sama dengan kelompok teman sebayanya. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Prinstein, dkk (2011, dalam Nadia Franciska dkk, 2018: 316) menyatakan bahwa individu pada masa remaja lebih banyak menyesuaikan diri dengan standar teman sebaya dibanding dengan masa remaja. Konformitas juga merupakan hal yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan remaja serta perkembangan sosial remaja. Santrock (2005, dalam Nadia Franciska dkk, 2018: 316) menyatakan bahwa konformitas teman

sebayanya pada remaja bisa menjadi hal positif atau negatif, tergantung dengan siapa dan di mana remaja itu berada. Dengan adanya konformitas yang negatif dapat mengarahkan remaja pada pembentukan dari gaya hidup hedonis.

Dalam Masmuadi dan Rahmawati (2007) juga mengatakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi gaya hidup hedonis, yang mana diantaranya yaitu sosial budaya, dalam konteks ini yaitu lingkungan sosial, lebih khususnya yaitu relasi pertemanan. Dalam kelompok sosial dapat membuat hidup menjadi lebih bermakna dan memiliki tujuan. Dengan adanya kelompok sosial dapat memberikan pengaruh dalam kehidupan, perilaku seseorang, serta perasaan. Oleh karena itu, tidak dapat dipungkiri jika setiap tindakan yang dilakukan seseorang akan selalu dipengaruhi oleh kelompok sosialnya. Salah satu kelompok sosial yang memiliki pengaruh besar dalam diri individu adalah kelompok teman sebaya.

Adapun cara yang paling mudah agar bisa beradaptasi dan diterima dalam kelompok yaitu dengan cara melakukan tindakan yang sesuai dengan anggota kelompok lainnya. Penyesuaian diri dalam kelompok teman sebaya umumnya terjadi yang berkaitan dengan minat, sifat dan sifat, jenis kelamin dan usia yang berbeda. Keberadaan teman sebaya ini juga sangat mempengaruhi tingkah laku serta pikiran, misalnya pengaruh terhadap cara berpakaian, hobi, perkumpulan (*club*) dan kegiatan sosial lainnya. Sehingga, dalam konformitas terhadap teman sebaya dapat terjadi dalam banyak aspek, salah satunya yaitu dalam gaya hidup yang meliputi pilihan musik, bahasa, pakaian, nilai, dan sebagainya. Camarena (Santrock, 2002, hal.44) mengemukakan bahwa

konformitas pada tekanan dalam teman sebaya pada masa remaja dapat bersifat positif ataupun negatif. Konformitas dalam teman sebaya dalam halnya gaya hidup didorong oleh keyakinan bahwa ia akan memperoleh dukungan yang besar dari kelompok teman sebayanya jika ia mengikuti nilai-nilai dan aturan yang dikembangkan oleh kelompok teman sebaya tersebut. Selain itu juga, konformitas teman sebaya merupakan cara agar ia lebih dilihat oleh anggota yang lain.

Gaya hidup hedonis yang banyak diminati oleh kalangan mahasiswa dikarenakan pada dasarnya gaya hidup tersebut menawarkan banyak kesenangan serta kemewahan dalam materi. Konsekuensi yang harus diterima oleh mahasiswa dengan gaya hidup hedonis ialah mereka dituntut untuk memiliki finansial yang lebih. Dengan memiliki gaya hidup yang mewah maka kebutuhan mahasiswa terhadap barang dan jasa pun menjadi mewah. Maka dari itu, mahasiswa tidak memikirkan tentang skala prioritas untuk kebutuhannya lagi. Apabila finansialnya tidak dapat mencukupi akan kebutuhan dengan gaya hidupnya serta tuntutan sosialnya tidak menutup kemungkinan mahasiswa yang memiliki gaya hidup hedonis akan melakukan perilaku *dissaving* (berhutang) dan memperkuat finansialnya agar tetap setara dengan kelompoknya, maka mereka memperkuat perilaku *dissaving* tersebut guna mendapatkan kepuasan mereka. Hal ini dapat mengakibatkan mereka akan mengulangnya secara terus menerus sehingga intensitas perilaku berhutangnya juga akan meningkat. Pada dasarnya berhutang merupakan perbuatan yang dapat merugikan diri sendiri apabila pihak yang berhutang

tidak bisa membayarnya, apalagi mahasiswa yang notabenenya rata-rata masih meminta kepada orang tua.

Berdasarkan apa yang telah dipaparkan di atas, penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat judul skripsi “**Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dan Konformitas Teman Sebaya dengan Perilaku Berhutang (*Dissaving*) pada Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan, peneliti harus merumuskan masalah untuk dapat memperoleh sasaran yang tepat dengan tujuan dari penelitian yang diadakan. Adapun masalah dalam penelitian ini adalah hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN Malang)? Dalam rumusan masalah tentu ada pembatasan masalah dalam penelitian agar tidak menimbulkan ketidakpastian dalam mencapai tujuan dari penelitian, untuk itu peneliti dirasa perlu untuk membatasi ruang lingkup pada masalah atau perumusan masalah, seperti yang diuraikan berikut ini:

1. Bagaimana tingkat gaya hidup hedonis pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang?
2. Bagaimana tingkat konformitas teman sebaya pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang?

3. Bagaimana tingkat perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang?
4. Adakah hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang?
5. Adakah hubungan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang?
6. Adakah hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan umum dalam penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi tentang adakah hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN Malang).

Secara khusus penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tingkat gaya hidup hedonis pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Untuk mengetahui tingkat perilaku konformitas teman sebaya pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Untuk mengetahui tingkat perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Untuk mengetahui hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Untuk mengetahui hubungan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Untuk mengetahui hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

D. Manfaat Penelitian

Secara umum manfaat dari penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua, yaitu manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis. Kedua manfaat penelitian tersebut sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis: dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan bagi penelitian selanjutnya yang ingin membahas mengenai hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa di kota Malang.
2. Manfaat praktis: penelitian ini diharapkan bisa memberikan masukan kepada pihak-pihak yang berkaitan lebih khususnya pada mahasiswa tentang bagaimana gaya hidup hedonis yang mengakibatkan adanya perilaku berhutang (*dissaving*). Dalam penelitian ini juga diharapkan

mahasiswa yang memiliki gaya hidup hedonis bisa sadar dan dapat mempertimbangkannya lagi gaya hidup yang berlebihan serta beresiko dapat menimbulkan perbuatan yang bisa merugikan satu dengan yang lain yaitu berhutang.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Gaya Hidup Hedonis

1. Pengertian Gaya Hidup Hedonis

Istilah dari gaya hidup (*lifestyle*) awalnya dibuat oleh seorang psikolog pada tahun 1929 yang berasal dari Austria yang bernama Alfred Adler. Menurut Alfred Adler, gaya hidup (*lifestyle*) merupakan bagian dari kebutuhan skunder manusia yang dapat berubah tergantung zaman ataupun keinginan seseorang untuk mengubah gaya hidupnya. Sejak tahun 1961 istilah gaya hidup ini mulai digunakan.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, gaya hidup merupakan pola dari tingkah laku segolongan manusia sehari-hari dalam masyarakat. Menurut Wells dan Tigert (Engel dkk 1994, dalam Eka Dian dkk 2020: 74) menyatakan bahwa gaya hidup atau *lifestyle* merupakan pola hidup, penggunaan uang serta waktu yang dimiliki seseorang dalam bentuk aktivitas, minat, dan opini. Selanjutnya, Kotler dan Armstrong (2008, dalam Fatia dkk 2015: 157) mengatakan bahwasanya gaya hidup merupakan pola hidup seseorang yang dapat diekspresikan kedalam keadaan psikografisnya. Dalam gaya hidup menangkap sesuatu yang lebih dari sekedar kelas social ataupun pada kepribadian seseorang. Gaya hidup juga menampilkan keseluruhan profil dari semua pola tindakan serta interaksi seseorang.

Gaya hidup hedonis merupakan salah satu dari gaya hidup yang banyak dianut oleh remaja pada saat ini. Levan's & Linda (Rianton 2013, dalam Yuliyastina dkk 2017: 344) mengatakan gaya hidup hedonis ialah pola perilaku yang bisa diketahui dari aktivitas, minat ataupun pendapat yang mana selalu ditekankan pada kesenangan hidup. Selanjutnya, Susianto (1993, dalam Mufti Rizaldi 2016: 87) menjelaskan gaya hidup hedonis merupakan pola hidup yang mengarahkan aktivitasnya untuk mencari kesenangan hidup dan aktivitas tersebut dapat berupa menghabiskan waktu di luar rumah, lebih banyak bermain, senang membeli barang yang kurang diperlukan, serta selalu ingin menjadi pusat perhatian.

Hurlock (1999, dalam Khoirul Bariyyah 2016: 137) membagi fase remaja menjadi masa remaja awal akhir dengan merupakan individu yang berusia dalam kisaran usia 13 sampai 17 tahun dan masa remaja akhir usia antara 17 sampai 18 tahun. Hurlock juga mengatakan di masa remaja awal dan akhir ini penuh memiliki karakteristik yang berbeda dikarenakan pada saat remaja akhir individu sudah mencapai transisi perkembangan yang lebih mendekati dewasa.

Pada masa remaja akhir di sini individu mudah terpengaruh oleh perubahan yang ada serta dengan beradanya mereka pada tahap pencarian jati diri serta memiliki keinginan untuk bisa mencoba hal-hal yang baru. Hal ini juga didukung oleh Lef Court (dalam Umami, 2001) menyatakan masa remaja ialah masa yang masih labil terhadap adanya perubahan lingkungan yang terjadi dan memiliki pemikiran

tentang apa yang harus dilakukan untuk menjalani hidupnya walaupun belum secara matang, akan tetapi beda halnya dengan masa dewasa yang merupakan masa yang sudah dapat memiliki kemampuan dalam kontrol diri, mandiri, serta dapat menjaga diri dalam berperilaku.

Berdasarkan dari apa yang telah dipaparkan di atas dapat disimpulkan bahwa gaya hidup hedonis pada remaja akhir merupakan pola dari perilaku remaja akhir yang dalam kesehariannya dapat dilihat lebih senang menghabiskan aktivitasnya di luar rumah, dapat mengunjungi tempat-tempah perbelanjaan, memiliki minat terhadap barang yang kurang diperlukan dalam kehidupannya, serta mempunyai opini jika barang-barang yang beli dan kegiatan atau aktivitas yang dilakukan dapat menaikkan kepercayaan diri mereka dikarenakan kesenangan adalah sasaran utama atau tujuan dari setiap tingkah laku individu yang hedonis.

2. Aspek-Aspek Gaya Hidup Hedonis

Menurut Wells dan Tigert (dalam Engel dkk, 2005) aspek gaya hidup hedonis dibagi menjadi 3 (tiga), yaitu sebagai berikut:

a. Minat

Minat merupakan adanya ketertarikan yang muncul dalam diri seseorang pada lingkungannya, sehingga individu tersebut merasa senang memperhatikannya. Minat dapat muncul pada suatu objek, peristiwa, serta topik yang lebih menenangkan pada unsur kesenangan hidup. Minat tersebut bisa dikategorikan ke dalam fashion, barang-barang *branded*, makanan, teman berkumpul, lebih

mengininkan barang-barang yang kurang diperlukan, senang terhadap keramaian kota, dan juga ingin selalu menjadi pusat perhatian pada di dalam lingkungan sekitar.

b. Aktivitas

Aktivitas merupakan cara seorang individu untuk mempergunakan waktunya yang diwujudkan ke dalam bentuk tindakan yang dapat dilihat seperti contohnya lebih banyak menghabiskan waktu di luar rumah untuk bermain, pergi ke tempat perbelanjaan, hura-hura, senang membeli barang-barang mahal yang kurang diperlukan (konsumtif), senang terhadap kegiatan yang praktis, menggunakan uang demi memuaskan nafsu semata.

c. Opini

Opini berarti pendapat atau tanggapan yang berupa lisan maupun tulisan yang diberikan individu ketika merespon situasi pada saat munculnya pernyataan-pernyataan tentang isu sosial terhadap dirinya, serta berbagai produk yang selalu berkaitan dengan kesenangan hidup. Apabila seseorang memiliki kecenderungan suka terhadap kegiatan bersenang-senang maka jiwa juangnya sangat tipis. Apabila yang dilihat oleh remaja itu merupakan sesuatu yang susah untuk dikerjakan maka akan ditinggalkan begitu saja.

Berdasarkan penjelasan tokoh Wells dan Tigert (dalam Engel dkk, 2005) yang sudah dipaparkan di atas, maka dapat disimpulkan

bahwasanya aspek-aspek dalam gaya hidup hedonis dalam penelitian ini adalah:

- a. Aspek Minat, muncul terhadap suatu objek, peristiwa dan topic yang menekankan dalam unsur kesenangan hidup, seperti ingin menjadi pusat perhatian.
- b. Aspek Aktivitas, bagaimana cara individu dalam menggunakan waktunya dan kemudian ditunjukkan melalui tindakan yang dapat dilihat, seperti lebih banyak menghabiskan waktu di luar rumah.
- c. Aspek Opini, bagaimana seseorang memberi pendapat ataupun respon yang berkenaan dengan isu-isu social yang berkaitan dengan hidup.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Gaya Hidup Hedonis

Menurut Kotler (1997) secara garis besar dipengaruhi oleh 2 (dua) faktor yaitu faktor yang berasal dari dalam diri individu (*internal*) dan faktor yang berasal dari luar diri individu (*eksternal*). Demikian pula halnya dengan faktor gaya hidup hedonis namun lebih ditekankan pada kesenangan hidup. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi gaya hidup hedonis adalah:

a. Faktor Internal

1) Sikap terhadap Objek Tertentu

Sikap adalah gambaran mengenai penilaian kognitif yang baik maupun tidak baik, perasaan emosional, cenderung berbuat untuk bertahan ke dalam suatu kerangka berpikir yaitu

menyukai atau tidak terhadap suatu objek. Dengan demikian, apabila individu memiliki sikap yang positif pada gaya hidup hedonis maka individu tersebut akan terdorong untuk mengikuti gaya hidup hedonis tersebut.

2) Pengalaman dan Pengamatan

Pengalaman seseorang dapat dipengaruhi oleh pengalaman yang didapatkan dari semua tingkah lakunya pada masa lalu dan juga dapat dipelajari melalui proses belajar. Hasil dari pengalaman individu tersebut akan membentuk suatu pandangan tertentu terhadap suatu objek.

3) Kepribadian

Kepribadian merupakan karakteristik psikologis yang dimiliki secara berbeda antara individu satu dengan yang lainnya. Kepribadian tersebut akan mempengaruhi perilakunya. Seperti halnya apabila individu memiliki karakteristik yang impulsif seperti mudah dibujuk maka akan menjadi *follower*. Dengan demikian, individu akan mudah terpengaruh kepribadiannya untuk mengikuti gaya hidup hedonis.

4) Konsep Diri

Konsep diri ialah gambaran mental yang rumit tentang individu, bagaimana cara individu tersebut memandang dirinya yang akan mempengaruhi minat dan juga perilakunya. Konsep diri dibagi menjadi positif dan negatif. Karakteristik individu dengan konsep diri yang negatif antara lain tidak memiliki

gambaran hidup pasti tentang dirinya, tidak menyukai dirinya sendiri, dan juga mudah dibujuk. Maka dengan memiliki karakter tersebut akan sangat besar kemungkinannya individu akan memiliki gaya hidup hedonis.

5) Motif

Perilaku individu yang muncul akibat adanya motif, kebutuhan akan merasakan kepuasan serta kebutuhan terhadap prestise merupakan beberapa contoh dari motif. Dengan mengikuti gaya hidup yang hedonis bisa memberikan citra dan *prestise*, sehingga individu yang mengikuti gaya hidup hedonis memiliki motivasi agar kebutuhan dan penghargaannya terpenuhi.

6) Persepsi

Proses seseorang dalam hal mengatur, memilih, serta menginterpretasikan segala bentuk informasi untuk membentuk suatu gambar mengenai dunia.

b. Faktor Eksternal

1) Kelompok Referensi

Kelompok referensi adalah kelompok yang dapat memberikan pengaruh langsung maupun tidak langsung pada perilaku dan sikap individu. Pengaruh itulah yang mendasari individu dalam berperilaku dan juga memiliki gaya hidup hedonis.

2) Keluarga

Keluarga di sini memiliki peran yang sangat besar dalam pembentukan sikap dan juga perilaku individu itu sendiri. Apabila dalam lingkungan keluarga tersebut sudah terbiasa akan gaya hidup hedonis, maka secara tidak sadarnya akan diikuti oleh individu tersebut untuk memiliki gaya hidup hedonis seperti yang dianut keluarganya. Dikarenakan pola asuh dari orangtua akan membentuk kebiasaan anak secara tidak langsung yang akan mempengaruhi gaya hidupnya.

3) Kelas Sosial

Kelas sosial merupakan sebuah kelompok yang relatif homogen serta dapat bertahan lama dalam sebuah masyarakat yang tersusun ke dalam suatu urutan jenjang dan anggotanya memiliki minat, nilai, serta tingkah laku yang sama. Contoh apabila individu tersebut tinggal dalam kelas sosial yang menganut gaya hidup hedonism aka akan terjadinya proses penyesuaian diri dengan lingkungan tempat tinggal, sehingga individu tersebut dapat mengikuti gaya hidup hedonis sesuai dengan kelas sosial yang diikutinya.

4) Kebudayaan

Kebudayaan ini merupakan faktor penentu dari keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar dikarenakan perilaku manusia sebagian besar dipelajari dari kebudayaannya. Seperti berkembangnya teknologi, terdapatnya pusat perbelanjaan,

perangkat hiburan, serta kartu kredit yang menyebabkan budaya yang ada di seluruh dunia dengan mudah dapat dikonsumsi oleh seseorang tanpa mempertimbangkannya terlebih dahulu serta dapat menyebabkan seseorang memiliki gaya hidup hedonis.

Berdasarkan penjelasan tokoh di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi gaya hidup hedonis adalah:

- a. Faktor Internal; dengan indikator yang dimiliki meliputi sikap terhadap objek tertentu, pengalaman serta pengamatan, kepribadian, konsep diri, persepsi dan juga motif.
- b. Faktor Eksternal; dengan indikator yang dimiliki meliputi diantaranya kelompok referensi, keluarga, kebudayaan, dan kelas sosial.

4. Macam-Macam Gaya Hidup Hedonis

Menurut Ephihurus (dalam Russel, 2004) macam-macam gaya hidup hedonis dapat dibedakan menjadi 2 (dua), yakni sebagai berikut:

- a. Hedonisme Egosentris

Hedonism egosentris artinya gaya hidup hedonis yang memiliki tujuan untuk mendapatkan kesenangan secara semaksimal mungkin. Kesenangan yang dimaksud seperti halnya bisa menikmati waktu yang lama. Contohnya bisa makan di tempat yang enak dan mahal dengan jumlah serta jenis yang beragam, dan

juga tersedianya waktu yang lama untuk dapat menikmati semuanya seperti halnya pada perjamuan makan ala Romaawi.

b. Hedonisme Universal

Hedonism universal berarti suatu gaya hidup hedonis dengan tujuan mendapatkan kesenangan yang maksimal bagi semua banyak orang. Contohnya ketika individu sedang berdansa maka harus dilakukan bersama-sama dan waktu semalaman serta semua orang harus hadir, ataupun dengan kesenangan yang lainnya yang dapat dinikmati secara bersama semua orang.

Berdasarkan dari pemaparan tokoh di atas, dapat disimpulkan bahwa ada 2 (dua) macam gaya hidup hedonis, yaitu gaya hidup egosentris yang hanya berpusat pada kesenangan hidup secara pribadi, sedangkan gaya hidup universal lebih mengutamakan jika kesenangan hidup secara bersama.

5. Karakteristik Gaya Hidup Hedonis

Menurut Cicerno (dalam Russel, 2004), karakteristik seseorang dapat dilihat dengan ciri-ciri, sebagai berikut:

- a. Memiliki pandangan hidup yang instan yaitu dengan melihat harta selalu melihat hasil akhir bukan melihat dari proses dalam mencapai hasil akhir tersebut. Dengan perilaku tersebut dapat mengakibatkan seseorang tersebut akan selalu melakukan pembenaran atau rasionalisasi dalam memenuhi semua kesenangannya.

- b. Menjadi pengejar identitas fisik. Seseorang yang memiliki pandangan bahwa dengan memiliki barang teknologi mutakhir serta mewah merupakan suatu kebanggaan bagi dirinya.
- c. Memiliki citra diri tinggi. Seseorang merasa tidak puas akan kenikmatan yang bagi orang lain sudah merasa puas.
- d. Tidak tahan akan hidup dalam penderitaan. Pada saat seseorang mendapat masalah yang dianggapnya berat, maka diakan berpikiran bahwa dunia sangat membenci dirinya.
- e. Memiliki banyak keinginan yang bersifat spontan.
- f. Tidak dapat mengatur keuangan. Seseorang yang memiliki sejumlah uang maka akan habis atau tersisa sedikit yang berbeda dengan skala uang dimiliki hidup orang menengah dan tidak memiliki musibah selama memiliki uang. Seperti kebutuhan makanan yang kompleks dengan berbagai macam jenis, pakaian, serta barang-barang mewah.

B. Konformitas Teman Sebaya

1. Pengertian Konformitas Teman Sebaya

Maryati & Suryawati (2006, dalam Yaswindra 2015 : 426) menyatakan bahwa konformitas adalah bentuk dari interaksi yang mana terdapat perilaku seseorang yang sesuai dengan harapan kelompok ataupun masyarakat di mana tempat individu tinggal, dengan konformitas yang berarti adanya proses penyesuaian diri dengan

masyarakat yang mana dilakukan dengan cara menaati norma dan nilai-nilai yang terdapat dalam masyarakat.

Feldman (2003) mengatakan bahwa konformitas adalah kemampuan sebagai mempersepsi tekanan dari kelompok dengan jalan yaitu meniru perilaku dari standar kelompok tersebut. Sedangkan, Baron dan Byrne (2003) mengartikan konformitas sebagai penyesuaian dari perilaku individu untuk menganut norma kelompok, serta menerima ide ataupun aturan untuk menunjukkan bagaimana individu berperilaku.

Sarwono (2015) menyatakan bahwasanya konformitas merupakan suatu usaha dari individu untuk selalu sama dengan norma yang diharapkan dalam kelompok. Kemudian, Fuhrman (1990) konformitas yang artinya memiliki kecenderungan untuk menerima serta dapat melakukan standar norma yang dimiliki kelompok.

Yusuf (2001) mengatakan bahwa kelompok teman sebaya ialah sekelompok anak yang mempunyai kesamaan dalam hal minat, nilai-nilai, pendapat atau opini serta sifat kepribadian. Kemudian Santrock (2008, dalam Yahya dan Endang 2016: 392) juga menjelaskan bahwa konformitas akan muncul pada saat individu meniru sikap ataupun tingkah laku orang lain dikarenakan oleh tekanan yang nyata ataupun yang dibayangkan. Konformitas sering bersifat adaptif karena individu perlu menyesuaikan diri kepada orang lain dan orang lain juga bisa memberikan informasi mengenai cara untuk bertindak dalam keadaan tertentu.

Dari penguraian di atas disimpulkan bahwasanya dengan adanya konformitas teman sebaya adalah bentuk dari penyesuaian diri individu dengan cara meniru perilaku dari standar kelompok untuk bisa selaras dengan norma yang diharapkan dalam kelompok ataupun masyarakat.

2. Aspek-Aspek Konformitas Teman Sebaya

Sears dkk (2009: 85-92), mengungkapkan bahwa ada 3 (tiga) aspek dalam konformitas, diantaranya sebagai berikut:

a. Kekompakan

Kekompakan ini merupakan perasaan yang dekat dengan anggota kelompok serta perhatian terhadap kelompoknya dikarenakan ingin memperoleh pengakuan serta dapat menghindari penolakan yang berasal dari anggota kelompok. Kekuatan yang dimiliki dalam kelompok menyebabkan seseorang untuk tertarik serta ingin tetap menjadi anggota kelompok. Dalam hal ini eratnya hubungan seseorang dengan kelompok disebabkan oleh perasaan suka antara anggota kelompok dan harapan memperoleh manfaat dari keanggotaanya. Ketika semakin besar rasa suka anggota yang satu dengan yang lainnya, serta semakin besar harapan untuk mendapat manfaat dari keanggotaan kelompok dan akan semakin besar pula kesetiaan serta semakin kompak kelompok tersebut.

Hal ini dapat meliputi:

1. Penyesuaian Diri

Dalam hal kekompakan dapat menimbulkan tingkat konformitas yang semakin tinggi. Alasannya adalah apabila seseorang merasa dekat dengan anggota kelompok lainnya, maka akan semakin menyenangkan bagi mereka untuk mengakui kita dan akan menyakitkan apabila mereka mencela kita, dan kemungkinan untuk menyesuaikan diri akan semakin besar apabila mempunyai keinginan yang kuat untuk menjadi anggota dalam sebuah kelompok tertentu.

2. Perhatian Terhadap Kelompok

Peningkatan konformitas dapat terjadi karena anggota kelompok enggan untuk disebut sebagai orang yang menyimpang yang mana hal tersebut dapat menimbulkan resiko ditolak. Orang yang sering menyimpang pada saat diperlukan itu tidak menyenangkan bahkan dapat dikeluarkan dari kelompok. Maka dari itu semakin tinggi perhatian seseorang dalam suatu kelompok maka semakin serius tingkat rasa takutnya terhadap penolakan serta semakin kecil juga kemungkinan untuk tidak menyetujui kelompok.

- b. Kesepakatan

Dalam hal ini pendapat kelompok acuan yang sudah dibuat memiliki tekanan yang kuat sehingga seorang harus loyal serta

dapat menyesuaikan pendapatnya dengan pendapat kelompok yang lain. Kesepakatan ini dapat dipengaruhi oleh:

1. Rasa Kepercayaan

Konformitas dapat melakukan penurunan secara drastic dikarenakan oleh kesepakatan oleh faktor kepercayaan. Tingkat kepercayaan terhadap mayoritas akan menurun ketika terjadi perbedaan pendapat. Apabila seseorang sudah tidak mempunyai kepercayaan terhadap pendapat kelompok, maka hal ini dapat mengurangi ketergantungan individu terhadap kelompok sebagai sebuah kesepakatan.

2. Persamaan Pendapat

Apabila di dalam suatu kelompok terdapat satu orang saja yang tidak sependapat dengan anggota kelompok lainnya maka konformitas akan turun. Kehadiran orang yang tidak sependapat akan menunjukkan terjadinya perbedaan yang dapat mengakibatkan pada berkurangnya kesepakatan kelompok. Sehingga dengan persamaan pendapat antar anggota kelompok membuat konformitas semakin tinggi.

3. Penyimpangan terhadap Pendapat Kelompok

Apabila seseorang memiliki pendapat yang berbeda dengan orang lain dia akan dikucilkan dan dipandang sebagai menyimpang baik pada pandangannya sendiri ataupun dalam pandangan orang lain serta apabila orang lain juga memiliki pendapat yang berbeda, dia tidak akan dianggap menyimpang

dan akan dikucilkan. Dapat disimpulkan bahwa orang yang menyimpang akan menyebabkan penurunan kesepakatan merupakan aspek penting dalam melakukan konformitas.

c. Ketaatan

Dalam hal ini ketaatan merupakan sebuah kerelaan untuk melakukan setiap tindakan walaupun individu tersebut tidak ingin melakukannya diakrenakan adanya tekanan yang berasal dari anggota kelompok dan ingin memenuhi harapan pada kelompok. Bila ketaatannya tinggi maka konformitasnya akan tinggi juga. Ketaatan ini dapat dipengaruhi oleh:

1. Tekanan karena Ganjaran, Ancaman dan Hukuman

Salah satu cara untuk menimbulkan ketaatan adalah dengan meningkatkan tekanan terhadap individu untuk menampilkan perilaku yang diinginkan melalui ganjaran, ancaman, ataupun hukuman karena akan menimbulkan ketaatan yang semakin besar. Hal tersebut merupakan insentif pokok untuk mengubah perilaku seseorang.

2. Harapan Orang Lain

Seseorang akan rela memenuhi permintaan orang lain hanya karena orang lain tersebut mengharapkannya. Salah satu cara untuk memaksimalkan ketaatan tersebut adalah dengan menempatkan individu tersebut ke dalam situasi yang terkendali, di mana segala sesuatunya diatur sedemikian rupa

sehingga ketidaktaatan merupakan hal yang hamper tidak mungkin timbul.

Hasil penelitian dari Asch (Sears, 2002), adapun aspek daari konformitas sebagai berikut:

- a. Persepsi; merupakan proses menerima stimulus oleh individu melalui reseptor dengan menggunakan alat pengindraan.
- b. Keyakinan; berarti kepercayaan yang sungguh-sungguh yang menjadi keyakinan dalam kelompok.
- c. Perilaku Individu; merupakan tindakan yang lebih mementingkan tuntutan kelompok dibandingkan dengan keinginan dari individu tersebut.

Dari uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwasanya konformitas adalah perilaku meniru dari individu untuk dapat sama dengan orang lain dengan cara melakukan penyesuaian diri serta memiliki keyakinan terhadap norma yang dimiliki oleh kelompok tersebut dan mementingkan tuntutan dari kelompok terebut dibandingkan dengan keinginan dari individu sendiri.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konformitas

Dengan semakin besar rasa kepercayaan kita terhadap informasi serta opini dalam kelompok, semakin kita dapat menyesuaikan diri dengan kelompok tersebut. Seperti dengan segala sesuatu yang meningkatkan kepercayaan individu terhadap kebenaran yang ada dalam kelompok maka akan memungkinkan juga akan meningkatkan rasa konformitas individu. Menurut Sears (2004:117) dengan menyebutkan 4 (empat) faktor yang mempengaruhi konformitas, yakni:

- a. Rasa takut terhadap celaan sosial, dengan alasan utamanya yaitu yaitu konformitas dan selain itu adalah demi menghindari celaan dari kelompok.
- b. Rasa takut terhadap penyimpangan, adanya rasa takut yang dipandanga oleh individu sebagai perilaku yang menyimpang di mana hal tersebut menjadi faktor dasar dalam semua situasi sosial. Setiap individu yang menduduki suatu posisi dan menyadari bahwa posisi tersebut tidak tepat, yang artinya individu tersebut telah menyimpang dengan pikirannya sendiri sehingga timbulnya rasa gelisah serta emosi yang tidak terkontrol.
- c. Kekompakan kelompok, dengan adanya kekompakan yang tinggi dalam kelompok maka akan menimbulkan konformitas yang tinggi pula. Alasannya ialah dengan individu merasa dekat dengan anggota kelompok yang lain, maka akan semakin menyenangkan

bagi mereka untuk mengakui dan semakin terasa menyakitkan untuk mencela.

- d. Keterikatan pada penilaian bebas, dengan adanya keterikatan menjadi kekuatan yang dapat membuat seseorang mengalami kesulitan untuk melepaskan suatu opini. Seperti orang yang dapat secara terbuka dan bersungguh-sungguh terikat dengan suatu penilaian yang bebas maka akan lebih segan untuk menyesuaikan diri pada penilaian kelompok yang berlawanan.

Dapat disimpulkan bahwa adanya faktor yang mempengaruhi konformitas yaitu dengan semakin tingginya jumlah anggota kelompok maka akan semakin tinggi tingkat konformitas tersebut dan begitu sebaliknya.

C. Perilaku *Dissaving* (Berhutang)

1. Pengertian Perilaku *Dissaving* (Berhutang)

Di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (1988, dalam Muhammad Shohib 2015: 135) berhutang dapat diartikan sebagai adanya uang yang dipinjamkan dari orang lain serta adanya kewajiban untuk membayar kembali. Collins (1994, dalam Kuku 2016: 4) mengatakan bahwa *dissaving* merupakan sebuah pengeluaran untuk konsumsi yang lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan yang akan dibayarkan dari tabungan sebelumnya.

Dissaving juga disebutkan bahwasanya seorang individu yang akan melakukan perilaku berhutang apabila pendapatan yang dihasilkan

lebih kecil daripada konsumsinya. Keynes (Katona, 1951) mengatakan bahwa apabila pendapatan individu meningkat, maka konsumsi juga akan meningkat, namun dalam perubahan tingkat konsumsinya tidak selalu sama besarnya dengan tingkat pendapatan yang dihasilkan, dan begitu pun sebaliknya. Pada saat pendapatan individu menurun, maka penurunan konsumsinya tidak sebesar dari perubahan turunnya pendapatan tersebut. Adapun menurut Katona (1951), *dissaving* merupakan besarnya pengeluaran dibandingkan dengan pendapatan yang diterima.

Dissaving juga merupakan kelebihan dari pembelanjaan konsumsi yang di atas pendapatannya. Nasution (1987) mengatakan bahwa salah satu simpanan dari kekayaan yang merupakan akumulasi dengan tabungan masa lalu yang akan berkurang atau pun pinjaman yang mencadangkan dari penghasilan berikutnya. Bahwa hutang yang sering disangkut pautkan dengan kegiatan kredit, mengangsur, meminjam, dan juga membeli secara tidak tunai. Sedangkan, Brotoharsojo (2005) menyatakan bahwa hutang merupakan pembayaran yang harus dipenuhi namun belum dibayarkan.

Dari beberapa pendapat yang telah dipaparkan, maka peneliti dapat mengabil kesimpulan bahwasanya perilaku *dissaving* merupakan perilaku meminjam yang ada hubungannya dengan finansial, di mana peminjam diwajibkan untuk membayar ataupun mengembalikan kembali pinjaman atau tanggungan yang disebabkan oleh adanya

kesenjangan antara minimnya pendapatan yang dihasilkan dengan konsumsi.

2. Faktor-Faktor Perilaku *Dissaving* (Berhutang)

Katona (1951) menyatakan bahwa munculnya perilaku *dissaving* merupakan fenomena yang rumit yang mana adanya hubungan yang terbentuk diantara pengeluaran yang melebihi pendapatan seseorang, kemudian perilaku ini berkaitan dengan adanya pengeluaran terhadap barang yang bertahan lama jika terapat peningkatan terhadap pendapatannya, selanjutnya adanya kebutuhan seseorang yang semakin tinggi dari pada pendapatannya, serta individu tidak akan terjerumus ke dalam perilaku *dissaving* jika individu mampu manajemen keuangannya dengan baik dan benar.

Adapun faktor-faktor penyebab seseorang memiliki perilaku *dissaving* menurut Katona (1951) yaitu: a) ketidakmampuan seseorang untuk memenuhi pengeluaran yang diperlukannya daripada pendapatannya; b) tidak adanya kemauan untuk menjaga pengeluaran biasa dengan tingkat pendapatan; c) seseorang tersebut bersedia untuk membuat pengeluaran yang tidak biasa.

Wibowo (2016) menjelaskan bahwa faktor penyebab dari perilaku *dissaving* pada mahasiswa yaitu faktor dari gaya hidup yang mewah, jenis kelamin, kiriman dari orang tua telat, adanya faktor dari diri sendiri (ekonomi, lingkungan, kepribadian), adanya faktor budaya, serta faktor dari segi psikologis (persepsi, motivasi, sikap, pengalaman). Atmadja (2006) menyatakan bahwa perilaku berhutang

yang dapat mempengaruhi individu itu sendiri yaitu melalui keinginan. Ketika individu melepas keinginannya pada pusat perbelanjaan seperti *mall* dengan cara berlebihan maka akan menimbulkan krisis keuangan yang kronis. Sedangkan, menurut Lusardi & Tufano (2015) menjelaskan bahwa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku berhutang dapat disebabkan oleh ketidaktahuannya terhadap uang. Pengetahuan dalam keuangan dapat menentukan keputusan dalam memilih produk financial yang bisa mengoptimalkan keuangan. Apabila individu tersebut kurang memiliki pengetahuan tentang keuangan maka akan mengakibatkan kerugian serta penurunan perekonomian dan akan mengakibatkan pada pengeluaran yang boros atau konsumtif.

Dari pemaparan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa yang faktor yang menyebabkannya seseorang memiliki perilaku *dissaving* yaitu ketidakmampuannya seseorang untuk memenej keuangan yang diperoleh dengan pendapatan yang tidak seseuai dengan keinginan yang akan dipenuhinya.

3. Dasar Perilaku *Dissaving* (Berhutang)

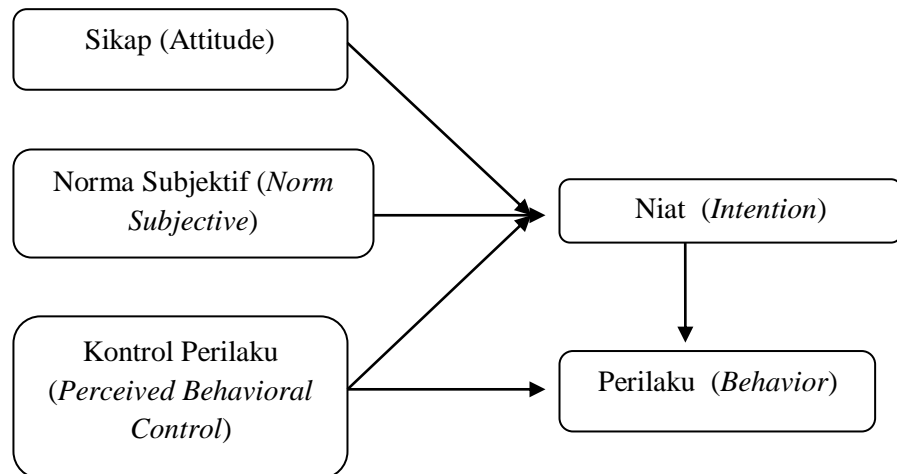
Perilaku berhutang memiliki dasar teori yaitu menggunakan teori *planned behavior*. Yang mana khusus dalam perilaku berhutang ini memiliki hubungan langsung dengan intensi. Hal ini menunjukkan bahwa intensi merupakan faktor yang bisa memprediksi akan munculnya perilaku yang ingin individu tunjukkan atau tampilkan. Teori ini dikemukakan oleh Ajzen (1991, dalam Muhammad Shohib

2015: 136) yang mana lebih dikenal dengan *Theory Planned Behavior* (TPB). Yang mana dalam teori ini mengatakan bahwa perilaku dari seseorang dapat diprediksi melalui intensi, yang mana intensi ini dipengaruhi oleh sikap dari individu terhadap perilaku, kemudian adanya norma subjektif serta kontrol dari perilaku yang dipersepsikan. *Theory of planned behavior* mengatakan bahwasanya perilaku dari seseorang yang berhutang dalam mengambil keputusan sangat dipengaruhi oleh intensi ataupun niat seseorang, serta sikap juga merupakan alasan yang cukup penting dalam pengambilan keputusan untuk niat melakukan sesuatu.

Di dalam teori ini mengatakan juga bahawasanya intensi dipengaruhi oleh sikap terhadap tindakan (*attitude toward act*) dan normal subjektif (*subjective norm*). Teori ini kemudian dimodifikasi dengan ditambahkan perilaku control yang dirasakan (*Perceived Behavioral Control/PBI*) sebagai penyebab dari intensi yang disebut sebagai *theory of planned behavior* (TPB), sehingga intensi (*intention*) yang dipengaruhi oleh sikap (*attitude*) terhadap perilaku tersebut yakni bagaimana individu tersebut memiliki evaluasi yang menguntungkan ataupun sebaliknya dari perilaku tersebut. Sedangkan, norma subjektif (*subjective norm*) ini lebih mengacu kepada rasa dari tekanan sosial yang dirasakan oleh seseorang untuk melakukan ataupun tidak melakukan perilaku tersebut. Adapun menurut Ajzen (1991, dalam Muhammad Shohib 2015: 136 1991) kontrol perilaku (*perceived behavioral control*) ini berkaitan dengan perasaan keyakinan tentang

bagaimana ketersediaanya dukungan dan juga sumber daya ataupun hambatan untuk melakukan suatu perilaku.

Gambar 2.1



4. Teori Pilihan Rasional, James S.Coleman

James S.Coleman mempunyai dasar pemikiran utama yang paling sederhana yang mana hal tersebut mengacu pada tindakan rasional atau sering disebut dengan tindakan yang mempunyai tujuan. Dari sinilah Coleman mengemban tugas sosiologi yaitu mengembangkan teori mikro menuju ke level makro, norma-norma, nilai sosial, distribusi status, dan konflik sosial (Ritzer, 2012).

Teori ini bermula dari masalah tujuan dan maksud dari seorang actor dalam memilih ataupun menentukan suatu keputusan. Namun, di dalam keputusan tersebut terdapat setidaknya dua faktor yang menjadi pemaksa utama dalam suatu tindakan ataupun suatu hal yang bisa terjadi. Menurut Coleman, semakin tinggi sumber daya yang dimiliki oleh seorang actor maka pencapaian tujuannya semakin mudah dan sulit untuk dicapai dalam tujuan tersebut apabila sumber daya yang

dimilikinya rendah. Dalam hal ini setidaknya ada dampak negatif maupun positif yang ditimbulkan pada saat mendorong actor tersebut melakukan tindakan dan juga menghindar dari tindakan yang lain (Ritzer, 2014: 332-333).

Seperti halnya fenomena *dissaving* pada mahasiswa psikologi yang terjadi adalah dikarenakan sumber daya atau pendapatan yang didapatkan rendah sehingga mahasiswa mencari alternatif untuk memenuhi kebutuhannya dengan cara berhutang yang mana sesuai dengan terapan dari teori pilihan rasional tersebut. *Dissaving* dalam kasus ini dianggap sebagai suatu pilihan rasional terbaik pada saat pendapatan yang mereka peroleh rendah, sedangkan kebutuhan mereka begitu tinggi. Sehingga dengan cara *dissaving* inilah mereka dapat memuaskan dirinya atas pencapaian yang diperoleh akibat keinginan yang dimiliki oleh masing-masing aktor.

D. Hubungan Gaya Hidup Hedonis dengan Perilaku Berhutang

Gaya hidup hedonis adalah gaya hidup temporer yang banyak diminati oleh kalangan remaja (Veenhoven, 2003). Veenhoven (2003, dalam Nadia dkk 2018: 315) juga menyatakan bahwasanya gaya hidup hedonis dapat suatu kekhawatiran sosial diakibatkan dalam gaya hidup hedonis diekspresikan dengan mengejar gaya hidup yang mewah serta perilaku yang gemar mencari kesenangan dapat menyebabkan individu tidak peka terhadap lingkungan yang ada di sekitarnya, serta dapat mengarahkan pada menurunnya nilai moral yang ada.

Adanya banyak faktor yang bisa mempengaruhi gaya hidup hedonis pada kalangan remaja, yakni salah satunya adalah teman sebaya (Prajā & Damantiye, 2010). Dalam hal ini teman sebaya mengacu kepada kelompok referensi yang dijadikan patokan ataupun tolak ukur bagi remaja. Dengan adanya kelompok referensi, remaja akan bisa menentukan perilaku yang sesuai untuk bisa bersosialisasi dengan baik terhadap lingkungannya sebagai bentuk dari proses pembelajaran lingkungan. Oleh sebab itu remaja akan lebih cenderung “ikut serta” dengan apa yang dilakukan oleh kelompok referensinya, sehingga muncullah konformitas.

Selain faktor dari teman sebaya, *dissaving* juga merupakan faktor yang dapat mengakibatkan seseorang memiliki gaya hidup hedonis. Berhutang telah mengubah persepsi dalam masyarakat yang menjadikan hutang sebagai momok yang menjadi suatu kebiasaan atau gaya hidup. Bagi mahasiswa itu sendiri, berhutang sudah menjadi kebiasaan. Alasan dan juga penyebab dari perilaku berhutang itu sendiri juga beragam. Yang mana perilaku berhutang itu adalah pengeluaran yang lebih besar dari pada pendapatan, di mana perbedaan tersebut dibayarkan dari tabungan sebelumnya ataupun pinjaman yang mencadangkan pendapatan berikutnya. Dikarenakan banyak dari mahasiswa yang memilih gaya hidup hedonis maka mereka dituntut untuk memiliki finansial yang lebih. Apabila finansial yang dimilikinya kurang, maka tidak dapat dipungkir bahwa mereka dapat melakukan *dissaving* untuk bisa memenuhi kebutuhannya, karena gaya hidup yang dipilih oleh mahasiswa ini menawarkan akan kesenangan serta kemewahan materi.

E. Hubungan Konformitas dengan Perilaku Berhutang

Menurut Jalaluddin (2004:148) mengatakan bahwa konformitas yaitu sejumlah orang yang berada di dalam kelompok yang mengatakan ataupun melakukan sesuatu dengan hal yang sama. Hurlock (1999:206) dikarenakan banyaknya remaja yang sering berada di luar rumah bersama dengan teman sebayanya sebagai suatu kelompok, maka dapat dipahami bahwasanya pengaruh dari teman sebaya dalam sikap, minat, pembicaraan, perilaku, serta penampilan terkadang lebih besar dari pada pengaruh dari keluarga.

Hal yang sering terjadi pada remaja yaitu sikap konformitas terhadap teman-teman. Sikap konformitas terjadi ketika adanya penyesuaian remaja terhadap norma dengan kecenderungan agar bisa sama dengan kelompok teman sebayanya (Monks, 2004: 76). Penelitian yang dilakukan oleh Prinstein, dkk (2011) menjelaskan bahwasanya individu dalam masa-masa remajanya lebih banyak menyesuaikan diri terhadap standar sebagai teman sebaya dibandingkan dengan pada masa remaja. Konformitas teman sebaya dapat menjadi positif ataupun negatif, semuanya tergantung di mana dan dengan siapa remaja tersebut berada Santrock (2005). Konformitas yang negatif dapat mengantarkan remaja dalam pembentukan dalam gaya hidup hedonis.

Konformitas dalam kelompok teman sebaya merupakan salah satu faktor dari seseorang yang mana khususnya bagi mahasiswa untuk bergaya hidup hedonis, dikarenakan dalam konformitas dalam gaya hidup hedonis dapat didorong oleh keyakinan bahawa ia dapat memperoleh

dukungan besar dari kelompok teman sebayanya apabila ia bisa mengikuti nilai-nilai serta aturan yang berlaku dalam kelompok tersebut agar dapat diterima di dalamnya. Gaya hidup hedonis adalah gaya hidup yang mementingkan sebuah kesenangan, sehingga agar dapat menunjang gaya hidup tersebut mahasiswa membutuhkan materi yang lebih banyak. Konsekuensi yang didapat oleh mahasiswa ketika memilih gaya hidup hedonis adalah mereka dituntut agar memiliki finansial yang lebih. Karena gaya hidup hedonis berdampak menjadi pada pola hidup yang konsumtif. Ketika finansial mahasiswa kurang untuk memenuhi kebutuhan serta tuntutan sosialnya, maka tidak dapat menutup kemungkinan akan melakukan perilaku berhutang (*dissaving*) agar tetap bisa memenuhi gaya hidup hedonisnya. Hal ini dapat mengakibatkan mereka dapat melakukannya secara berulang sehingga intensitas berhutangnya juga ikut meningkat.

F. Hipotesis

Dari uraian yang telah dijelaskan, maka peneliti mengajukan hipotesis bahwa:

H₁: Adanya hubungan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

H₂ : Adanya hubungan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

H3 : Adanya hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Pendekatan penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dikarenakan sesuai untuk mengetahui hubungan gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku *dissaving* (berhutang) mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (UIN Malang). Kerangka pikir berkaitan dengan teori-teori yang juga berkaitan dengan variabel yang akan diteliti, yaitu variabel gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya (X) dan variabel perilaku berhutang mahasiswa (Y).

Pendekatan kuantitatif ini merupakan penelitian yang sudah lama digunakan untuk melakukan penelitian, sehingga dapat disebut sebagai metode tradisional dalam metode penelitian. Pendekatan kuantitatif ini merupakan pendekatan yang data-datanya berupa angka yang akan dianalisis. Sugiyono (2010, hal.8) memaparkan bahwa pendekatan kuantitatif merupakan pendekatan yang digunakan untuk meneliti populasi dan sampel tertentu, pengumpulan datanya menggunakan instrumen penelitian, analisis data yang bersifat kuantitatif atau statistik yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

B. Identifikasi Variabel Penelitian

Identifikasi variabel adalah langkah penetapan untuk variabel-variabel utama serta bagaimana fungsinya masing-masing. Identifikasi variabel ini

digunakan untuk mempermudah peneliti untuk memahami fungsi setiap variabel yang akan diteliti. Azwar (2007) mengatakan bahwa dari proses inilah yang akan memperjelas masalah yang diangkat oleh seorang peneliti.

Dalam penelitian ini menggunakan variabel yang terbagi menjadi dua jenis yaitu:

1. Variabel Bebas

Variabel bebas ataupun yang sering disebut dengan variabel *independent* merupakan variabel yang mempengaruhi ataupun yang menjadi penyebab perubahan dari tingkat variabel terikat (*dependent*).

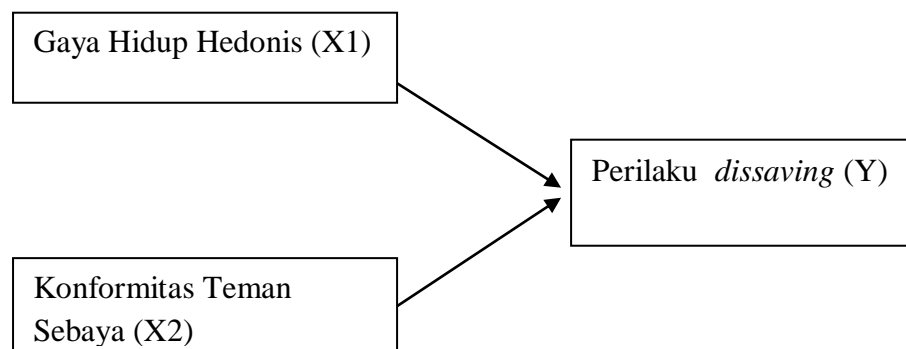
Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel bebas, yaitu gaya hidup hedonis (X1) dan konformitas teman sebaya (X2).

2. Variabel Terikat

Variabel terikat ataupun variabel *dependent* adalah variabel yang dipengaruhi ataupun yang menjadi akibat dari adanya variabel bebas.

Dalam penelitian ini variabel terikat penelitian ini adalah perilaku *dissaving* (Y).

Gambar 3.1
Skema Penelitian



C. Definisi Operasioanl

1. Gaya Hidup Hedonis

Gaya hidup hedonis merupakan salah satu dari gaya hidup yang banyak dianut oleh sebagian besar remaja pada saat ini, gaya hidup hedonis ini merupakan pola perilaku yang dapat diketahui dari aktivitas, minat atau opini yang selalu ditekankan atau berorientasi kepada kesenangan hidup dan mereka cenderung menjadi pengikut dari teman sepergaulannya. Gaya hidup ini juga lebih mementingkan keinginan dari pada kebutuhannya. Penyusunan skala gaya hidup hedonis disusun berdasarkan tiga aspek gaya hidup hedonis yang disebutkan oleh Well dan Tigert (dalam Engel dkk, 2005), yaitu aspek minat, aspek aktivitas, dan aspek opini.

2. Konformitas Teman Sebaya

Konformitas teman sebaya adalah adanya bentuk dari penyesuaian diri individu dengan cara meniru perilaku dari kelompok standar agar bisa sesuai dengan norma yang diharapkan dalam kelompok atau masyarakat. Konformitas teman sebaya ini juga merupakan kecenderungan yang ada pada diri individu untuk dapat mengikuti ataupun meniru dari perilaku yang dilakukan oleh kelompoknya. Penyusunan skala konformitas teman sebaya yang disebutkan oleh Sears (1994:81), yaitu aspek kekompakan, aspek kesepakatan, dan aspek ketaatan.

3. Perilaku Berhutang (*Dissaving*)

Perilaku *dissaving* adalah perilaku seseorang untuk memenuhi kebutuhan atau keinginannya dengan melakukan pinjaman (berhutang), yang mana perilaku berhutang ini disebabkan karena seseorang memiliki pendapatan yang dihasilkan lebih kecil daripada konsumsinya serta ketidakmampuan seseorang untuk memenej keuangannya. Perilaku berhutang ini juga merupakan tindakan yang dilakukan oleh seseorang dalam hal mengambil keputusan berhutang yang dapat dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku berhutang, norma subjektif, persepsi terhadap control perilaku serta adanya niat (*theory of planned behavior*). Penyusunan skala perilaku berhutang (*dissaving*) yang disebutkan oleh Katona (1951), yaitu aspek ketidakmampuan menyesuaikan antara pengeluaran dan pendapatan, aspek keengganan menjaga pengeluaran sesuai dengan tingkat pendapatan, dan aspek kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan satuan yang ingin diteliti. Menurut Sugiyono (2007), menyatakan bahwa populasi merupakan “lingkup generalisasi yang meliputi objek atau subjek yang memiliki kuantitas serta karakteristik tertentu yang telah ditentukan peneliti untuk dipelajari dan kemudian disimpulkan”. Sasaran populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa psikologi yang berstatus sebagai mahasiswa aktif atau tidak sedang dalam masa cuti.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dalam hal ini dapat ditentukan dengan karakteristik yang sesuai dengan maksud serta tujuan dari peneliti. Dalam penelitian ini karakteristik yang ditentukan yaitu mahasiswa jurusan psikologi angkatan 2016 sebanyak 213 mahasiswa.

2. Sampel

Menurut Noor (2011, hal 148-149) menyatakan “pengambilan sampel (*sampling*) merupakan proses memilih sejumlah elemen secukupnya dari populasi, sehingga penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya akan membuat kita dapat menggeneralisasikan sikap atau karakteristik dalam populasi”. Sampel yang merupakan bagian dari populasi yang akan diteliti. Oleh karena itu, sampel harus dilihat sebagai suatu pendugaan terhadap populasi dan bukan populasi itu sendiri. Dalam melakukan penelitian, keakuratan suatu data penelitian sangatlah penting.

Dalam penelitian, peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi yang mana ada beberapa faktor yang berkaitan dengan hal tersebut seperti keterbatasan dana, tenaga dan waktu sehingga penelitian yang menggunakan sampel yang diambil atau mewakili populasi tersebut. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *sampling kuota*. Teknik ini menurut Sugiyono (2011, hlm 85) merupakan teknik untuk menentukan sampel dari suatu populasi dengan ciri-ciri tertentu sampai dengan jumlah (kuota) yang diinginkan. Dalam penelitian ini,

peneliti telah menentukan jumlah sampel yang sesuai dengan keinginan peneliti yaitu sebanyak 100 mahasiswa fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Dengan karakteristik control laki-laki dan perempuan yang berusia 18-23 tahun dan berstatus sebagai mahasiswa aktif atau tidak sedang dalam masa cuti.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian selalu adanya proses pengumpulan data. Dalam hal tersebut maka akan digunakan beberapa metode, jenis metode yang digunakan dan dipilih dalam proses pengumpulan data, yang mana tentunya harus sesuai dengan karakteristik serta sifat dalam penelitian yang dilakukan (Zuriah, 2005). Menurut Azwar (1999) menyatakan bahwa dalam kegiatan penelitian metode pengumpulan data memiliki tujuan untuk mengungkapkan fakta mengenai variabel yang akan diteliti. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data:

1. Wawancara

Wawancara digunakan dalam penelitian ini merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan apabila peneliti ingin melakukan studi terlebih dahulu untuk dapat menemukan permasalahan yang harus diteliti. Wawancara yang digunakan berupa pertanyaan-pertanyaan seperti halnya dalam kuesioner, namun yang membedakannya dalam hal pelaksanaan. Dalam penelitian ini

wawancara diberikan kepada 10 mahasiswa Psikologi dalam rangka untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada diri mereka.

2. Observasi

Penelitian ini juga didukung dengan teknik observasi, yang mana observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati objek, situasi, konteks untuk bisa mendapatkan data penelitian. Observasi ini dilakukan untuk menentukan lokasi penelitian dan merumuskan masalah dalam penelitian.

3. Skala

Skala merupakan seperangkat nilai angka yang ditetapkan pada suatu objek, subjek ataupun tingkah laku dengan adanya tujuan untuk mengukur sifat. Zuriah (2005) mengatakan bahwa skala dapat digunakan untuk mengukur nilai, sifat, dan minat. Dalam penelitian ini dapat digambarkan menggunakan tiga skala yaitu skala gaya hidup hedonis, skala konformitas teman sebaya, dan skala perilaku berhutang (*dissaving*).

Penulis menggunakan skala *likert* dalam penelitian ini. Sugiyono (2010, hal 134) mengatakan bahwa skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dalam penelitian ini, fenomena sosial tersebut telah ditetapkan secara spesifik oleh peneliti yang disebut sebagai variabel penelitian. Dengan menggunakan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur akan dijabarkan menjadi dimensi yang kemudian dimensi tersebut dijabarkan kembali menjadi sub variabel

dan kemudian sub variabel dijabarkan menjadi indikator yang dapat diukur. Selanjutnya dari indikator tersebut dapat dijadikan titik tolak untuk membuat item instrumen yang berupa pertanyaan atau pernyataan yang harus dijawab oleh responden.

Bentuk dari skala yang digunakan dalam penelitian ini berupa pilihan ganda yang memiliki empat alternative jawaban yang harus dijawab oleh responden. Di dalam skala tersebut terdapat dua tipe pertanyaan, yakni pertanyaan *favourable* dan *unfavourable*. Pertanyaan *favourable* berupa pertanyaan yang berisi tentang pertanyaan yang positif yang dapat mendukung terhadap objek sikap. Sedangkan, untuk pertanyaan *unfavourable* merupakan pertanyaan yang tidak mendukung terhadap sikap objek. Dalam hal ini skala yang digunakan yaitu skala Likert dengan menggunakan kategori SS (Sangat Setuju), S (Setuju), TS (Tidak Setuju), STS (Sangat Tidak Setuju). Dengan kriteria setiap butir pertanyaan positif (*favourable*) yaitu 4, 3, 2, 1 serta untuk pertanyaan yang negative (*unfavourable*) yaitu 1, 2, 3, 4, yang mana dalam penelitian ini menggunakan tiga skala yaitu konformitas teman sebaya, perilaku hedonis, dan perilaku berhutang (*dissaving*).

Table 3.2

Penilaian skor skala *likert*

Kategori	Skor <i>Favourable</i>	Skor <i>Unfavourable</i>
Sangat Setuju (SS)	4	1
Setuju (S)	3	2
Tidak Setuju (TS)	2	3
Sangat Tidak Setujui (STS)	1	4

F. Instrument Penelitian

Instrument penelitian adalah alat ukur yang digunakan dalam penelitian. Sugiyono (2011, hlm. 102) mengatakan bahwa suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam ataupun social yang diamati. Semua fenomena ini secara spesifik disebut dengan variabel penelitian. Dikarenakan pada dasarnya suatu penelitian merupakan pengukuran maka harus ada sebuah alat ukur yang baik.

Instrument yang digunakan pada penelitian ini yaitu kuisisioner atau angket. Menurut Sugiyono (2012, hlm. 142) “Angket (kuisisioner) adalah teknik untuk pengumpulan data yang dilakukan dengan member seperangkat pernyataan ataupun pertanyaan secara tertulis kepada responden untuk dijawab”. Pada penelitian ini, terdapat dua variabel yaitu gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya (X) dan perilaku *dissaving* (Y). Penelitian hubungan gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya terhadap perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang akan menggunakan data yang diperoleh secara langsung (primer) yang mana diambil menggunakan alat ukur berupa angket *online* atau kuisisioner, yang digunakan sebagai alat pengumpulan data sekaligus sebagai alat ukur untuk mencapai tujuan dari penelitian.

Penyusunan pengumpulan data dimulai dengan membuat kisi-kisi instrument berdasarkan aspek yang akan diukur, yakni gaya hidup hedonis, konformitas teman sebaya, dan perilaku berhutang (*dissaving*). Selanjutnya kisi-kisi instrument tersebut dinilai oleh dosen pembimbing

untuk kelayakannya. Instrument variabel gaya hidup hedonis, peneliti mengembangkan dari aspek-aspek gaya hidup hedonis yang kemukakan oleh Wells dan Tigert (dalam Engel dkk, 2005) menjelaskan bahwa terdapat tiga aspek gaya hidup hedonis.

Tabel 3.3 Blueprint Skala Gaya Hidup Hedonis

No.	Aspek	Indikator	F	UF
1.	Minat	Ketertarikan terhadap objek yang menyenangkan	1, 3	
		Ketertarikan pada peristiwa yang menyenangkan	6, 9	
		Kurang rasional	4, 7	10
2.	Aktivitas	Memilih barang yang kurang diperluan	2, 5, 8	
		Banyak menghabiskan waktu untuk yang tidak penting	13	11, 12
3.	Opini	Pendapat terhadap respon social	16, 17	14
		Menilai positif produk baru	18, 20	15, 19
Jumlah			14	6

Untuk mengukur konformitas teman sebaya, diperlukan juga adanya aspek-aspek dan indicator untuk mengukur tingkat konformitas, maka peneliti menentukan aspek-aspek konformitas teman sebaya yang dikemukakan oleh Sears, dkk (2009: 85-92) menjelaskan bahwa terdapat tiga aspek dalam konformitas teman sebaya.

Tabel 3.4 Blueprint Skala konformitas Teman Sebaya

No.	Aspek	Indikator	F	UF
1.	Kekompakan	Penyesuaian diri individu dalam kelompok	23, 24	21, 22
		Perhatian pada kelompok	25, 28, 30	29
2.	Kesepakatan	Memiliki kepercayaan pada kelompok	27, 34	26, 31
		Memiliki persamaan pendapat dalam kelompok	35	32, 38
		Enggan menyimpang untuk	33	
3.	Ketaatan	Tekanan karena hukuman	36, 40	
		Harapan orang lain	37	39
Jumlah			12	8

Untuk mengukur perilaku berhutang (*dissaving*), diperlukan juga aspek-aspek dan indikator yang mengukur perilaku berhutang, maka peneliti menentukan aspek-aspek perilaku berhutang yang dikemukakan oleh Katona (1951) yang menjelaskan bahwa terdapat tiga aspek perilaku berhutang.

Tabel 3.5 Blueprint Skala Perilaku Berhutang (*Dissaving*)

No.	Aspek	Indikator	F	UF
1.	Ketidakmampuan menyesuaikan antara pengeluaran dan pendapatan	Pemasukan yang diterima lebih kecil daripada pengeluaran	41	45, 47, 49
		Ketidakmampuan dalam mengatur keuangan	43, 44, 48	42

2.	Keengganan menjaga pengeluaran sesuai dengan tingkat pendapatan	Pendapatan selalu habis	50	46, 52
		Tidak mampu mengendalikan pengeluaran	54, 55	51, 53
3.	Kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa	Tetap melakukan pengeluaran meskipun tidak memiliki uang	56, 59	
		Tetap melakukan pembelian walaupun keadaan uang menipis	58	57, 60
		Membeli barang diluar kemampuan	61	62
Jumlah			11	11

G. Validatas dan Reliabilitas

1. Validitas

Azwar (2008) menyatakan bahwa validitas berasal dari kata *validity* yang artinya sejauh mana kecermatan serta ketepatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya. Validitas merupakan sebuah pertimbangan yang utama dalam mengevaluasi kualitas tes sebagai alat ukur (Azwar, 2014). Validitas yang digunakan dalam sebuah alat ukur berguna untuk mengukur sejauh mana kecermatan serta ketepatan suatu instrument pengukuran dalam melakukan fungsinya yaitu untuk menghasilkan suatu ukuran yang sesuai dengan dilakukannya suatu pengukuran dan pengukuran yang digunakan, dalam menentukan beda item yang dikatakan valid apabila $r_{xy} \geq 0.05$.

Azwar (2012) menyatakan bahwa suatu alat tes dikatakan validitas yang tinggi apabila validitas tersebut dapat menjalankan fungsi ukurannya serta dapat memberikan hasil yang tepat dan juga akurat.

Dalam pengujian validitas dapat menggunakan teknik analisis korelasi *product moment (person corelation)* yang mana merupakan salah satu ukuran yang dapat digunakan untuk dapat mengukur kekuatan dan bagaimana arah hubungan linier dua variabel. Adanya perubahan yang terjadi pada salah satu variabel maka akan terjadi perubahan juga pada variabel lainnya baik dalam arah yang sama ataupun dengan arah yang sebaliknya dengan hal ini dapat dikatakan bahwa variabel tersebut memiliki korelasi. Rumus *korelasi product moment* menurut Bungin (2010, hlm. 195) sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n\sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\}\{n\sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

- r_{xy} = koefisien korelasi antara variabel X dan variabel Y
- n = jumlah subjek atau responden
- $\sum X$ = skor setiap item
- $\sum Y$ = skor total
- $\sum XY$ = jumlah skor X dikalikan Y
- $\sum X^2$ = jumlah skor kuadrat butir item
- $\sum Y^2$ = jumlah skor total kuadrat butir item

Rumus di atas merupakan rumus yang digunakan oleh peneliti untuk mengetahui validitas tes dengan cara mencobakan tes tersebut kepada mahasiswa yang diambil sebagai uji coba. Hasil yang diperoleh tersebut akan menjadi output skala yang akan menjadi alat tes untuk penelitian. Sehingga dalam penelitian ini menghasilkan validitas eksternal.

Tabel 3.6 Hasil Uji Validitas Skala Gaya Hidup**Hedonis**

Aspek	No Item Valid	No Item Gugur
Minat	1, 3, 4, 6, 7, 9, 10	
Aktivitas	2, 5, 11, 12, 13	8
Opini	14, 15, 16, 17, 20	18, 19
	Jumlah Item Valid = 17	Jumlah Item Gugur = 3

Dalam uji validitas ditujukan untuk sejauh mana instrument peneliti mengukur apa yang sudah diukur. Dalam penelitian ini, skala gaya hidup hedonis terdiri dari 20 aitem. Berdasarkan data yang diperoleh terdapat tiga aitem soal yang tidak valid yaitu nomer 8, 18 dan 19. Sedangkan jumlah aitem yang valid sebanyak 17 aitem dan bisa dikatakan valid semua dikarenakan mencapai standar yang telah ditetapkan.

Tabel 3.7 Hasil Uji Validitas Skala Konformitas Teman Sebaya

Aspek	No Item Valid	No Item Gugur
Kekompakan	1, 2, 4, 5, 8, 10, 9	3,
Kesepakatan	7, 11, 12, 13, 14, 15, 18	6
Ketaatan	16, 17, 19, 20	
	Jumlah Item Valid = 18	Jumlah Item Gugur = 2

Dalam uji validitas ditujukan untuk sejauh mana instrument peneliti mengukur apa yang sudah diukur. Dalam penelitian ini,

skala konformitas teman sebaya terdiri dari 20 aitem. Berdasarkan data yang diperoleh terdapat dua aitem soal yang tidak valid yaitu nomer 3 dan 6. Sedangkan jumlah aitem yang valid sebanyak 18 aitem dan bisa dikatakan valid semua dikarenakan mencapai standar yang telah ditetapkan.

Tabel 3.8 Hasil Uji Validitas Skala Perilaku Berhutang

Aspek	No Item Valid	No Item Gugur
Ketidakmampuan menyesuaikan antara pengeluaran dan pendapatan	1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9	
Keengganan menjaga pengeluaran sesuai dengan tingkat pendapatan	10, 11, 12, 13, 15	6, 14
Kesediaan membuat pengeluaran yang tidak biasa	16, 17, 18, 19, 20, 21, 22	
	Jumlah Item Valid = 20	Jumlah Item Gugur = 2

Dalam uji validitas ditujukan untuk sejauh mana instrument peneliti mengukur apa yang sudah diukur. Dalam penelitian ini, skala gaya hidup hedonis terdiri dari 22 aitem. Berdasarkan data yang diperoleh terdapat dua aitem soal yang tidak valid yaitu nomer 6 dan 14. Sedangkan jumlah aitem yang valid sebanyak 20 aitem dan bisa dikatakan valid semua dikarenakan mencapai standar yang telah ditetapkan.

2. Reliabilitas

Azwar (2014) menyatakan bahwa reliabilitas merupakan terjemahan dari kata *reability* yaitu suatu pengukuran yang mampu menghasilkan daya yang memiliki tingkat reabilitas tinggi disebut sebagai pengukuran *reliable*. Reliabilitas dapat dinyatakan dalam koefisien reliabilitas dengan angka yang berada dalam rentang 0 sampai 1,00 yang artinya semakin tinggi koefisien reliabilitas mendekati angka 1,00 maka semakin tinggi juga reliabilitasnya.

Dalam menentukan reliabilitas dari setiap item dalam penelitian ini menggunakan uji reliabilitas dengan rumus *alpha cronbach*. Perhitungan reliabilitas ini dapat dilakukan dengan menggunakan program SPSS 21 (*Statistic Product and Service Solution*) for windows. Rumus yang digunakan dalam uji reliabilitas adalah:

$$rn = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum a^2}{at^2} \right]$$

Keterangan:

Rn = reliabilitas instrument
 K = banyak butir item
 $\sum a^2$ = jumlah varians butir
 at^2 = varians total

Tabel 3.9 Hasil Uji Reliabilitas

Skala	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Items</i>	Keterangan
Gaya Hidup Hedonis	0.638	20	Reliabel
Konformitas Teman Sebaya	0.680	20	Reliabel
Perilaku Berhutang	0.707	22	Reliabel

Dari data di atas menunjukkan bahwasanya skala gaya hidup hedonis memiliki reliabilitas sebesar 0,638, angka tersebut lebih besar dari minimal *cronbach alpha* yaitu 0,6. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa instrument penelitian yang digunakan untuk mengukur variabel gaya hidup hedonis bisa dikatakan *reliable*.

Selanjutnya untuk skala konformitas teman sebaya menunjukkan bahwa skala ini memiliki reliabilitas senilai 0,680 yang mana artinya nilai ini lebih besar dari minimal *cronbach alpha*. Maka disimpulkan bahwa instrument penelitian yang digunakan untuk mengukur konformitas teman sebaya dikatakan *reliable*.

Sedangkan untuk skala perilaku berhutang (*dissaving*) menunjukkan skala ini memiliki nilai reliabilitas sebesar 0,707 dan artinya lebih besar dari minimal *cronbach alpha* yang ditetapkan yaitu 0,6. Maka kesimpulannya adalah instrument yang digunakan untuk mengukur variabel perilaku berhutang dikatakan *reliable*.

H. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan pengolahan serta interpretasi data untuk menguji kebenaran hipotesis dan untuk menarik kesimpulan. Metode analisis data yang diambil adalah metode analisis statistik menggunakan aplikasi SPSS 21 *for windows* dengan menggunakan analisis regresi linier untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada

mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan analisis statistik SPSS.

Langkah-langkah analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menghitung *mean*, menghitung standar deviasi, analisis presentase, pengkategorian, analisis linier dan analisis regresi linier berganda yaitu untuk memprediksi adanya perubahan tingkat gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Untuk mengetahui pengaruh gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang digunakan kategorisasi berdasar model distribusi normal (Azwar, 2007 : 106).

Kategori penilaian setiap variabel sebagai berikut:

Tabel 3.10

Kategori Penilaian

Klasifikasi	Skor
Tinggi	$X \geq (M + 1SD)$
Sedang	$(M - 1,0 SD) \leq X < (M + 1,0 SD)$
Rendah	$X < (M - 1,0 SD)$

Sebelum masuk pada perhitungan klasifikasi, terlebih dahulu dicari perhitungan rata-rata skor kelompok (M) dan deviasi standar kelompok (SD) dengan rumusan :

1. Menghitung Mean

$$M = \frac{\sum X}{N}$$

Keterangan :

M : Mean

X : Jumlah Nilai

N : Jumlah Individu

2. Menghitung standar deviasi

$$SD = \sqrt{\frac{\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{N}}{N - 1}}$$

Keterangan :

SD : standar deviasi

X : Skor x

N : Jumlah responden

Setelah diketahui norma dengan *mean* standart deviasi, maka dihitung dengan rumus presentase sebagai berikut :

$$P = \frac{f}{N} \times 100\%$$

Keterangan :

P : Presentase

F : Frekuensi

N : Jumlah objek

Untuk mengetahui pengaruh gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang,

peneliti menggunakan analisis regresi (anareg) linier berganda. Regresi linear berganda pada penelitian ini berguna untuk mengetahui tingkat pengaruh variabel independen (gaya hidup hedonis, konformitas teman sebaya) secara parsial dan secara simultan terhadap variabel dependen (prilaku berhutang atau *dissaving*).

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan :

Y = Prilaku berhutang

α = Konstanta

X1 = Gaya Hidup Hedonis

X2 = Konformitas Teman Sebaya

b1 = Koefisien Regresi Gaya Hidup Hedonis

b2 = Koefisien Regresi Konformitas Teman Sebaya

e = Error

Untuk menghitung signifikansi persamaan regresi adalah dengan membandingkan nilai F empirik dengan F teoritik yang terdapat pada tabel nilai-nilai F. Apakah ada pengaruh yang signifikan dari variabel X terhadap variabel Y, maka hasil perhitungannya dibandingkan dengan taraf 5%. Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$: H_a diterima yaitu terdapat pengaruh variabel X terhadap pengaruh variabel Y. Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$: H_o diterima yaitu tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y. Adapun rumus untuk mencari F empirik atau F hitung menggunakan rumus :

$$F_{reg} = \frac{Rk_{reg}}{Rk_{res}}$$

Keterangan :

F_{reg} : harga F garis regresi

Rk_{reg} : rerata kuadrat garis regresi

Rk_{res} : rerata kuadrat residu

Untuk melakukan perhitungan dengan rumus-rumus di atas, peneliti menggunakan bantuan program SPSS (*statistic product and service solution*) 21 *for windows*.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berdiri berdasarkan Surat Keputusan Presiden No. 50 tanggal 21 Juni 2004. Universitas ini bermula dari gagasan para tokoh Jawa Timur untuk mendirikan lembaga pendidikan tinggi Islam di bawah Departemen Agama. Tahun 1961 melalui Surat Keputusan Menteri Agama No. 17 dibentuklah Panitia Pendirian IAIN Cabang Surabaya yang bertugas untuk mendirikan Fakultas Syari'ah di Surabaya dan Fakultas Tarbiyah di Malang, keduanya merupakan fakultas cabang IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dengan melalui Keputusan Presiden No. 11 Tahun 1997, mengenai peralihan status IAIN Sunan Ampel menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang dan menjadikan STAIN Malang merupakan lembaga pendidikan tinggi Islam otonom yang lepas dari IAIN Sunan Ampel.

Saat ini Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki enam (6) jurusan dan satu (1) Program Pascasarjana, yaitu: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, dengan Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI), Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS), dan Jurusan Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI), Fakultas Syari'ah, dengan Jurusan al-Ahwal al-Syakhshiyah dan Hukum Bisnis Syari'ah, Fakultas Humaniora, dengan Jurusan Bahasa

dan Sastra Arab, dan Jurusan Bahasa dan Sastra Inggris, dan Jurusan Pendidikan Bahasa Arab, Fakultas Ekonomi, dengan Jurusan Manajemen, Akuntansi, Diploma III Perbankan Syariah, dan S-1 Perbankan Syariah, Fakultas Psikologi, dan Fakultas Sains dan Teknologi, dengan Jurusan Matematika, Biologi, Fisika, Kimia, Teknik Informatika, Teknik Arsitektur dan Farmasi. Sedangkan untuk Program Pascasarjana mengembangkan enam (6) program studi magister, yaitu: Program Magister Manajemen Pendidikan Islam, Program Magister Pendidikan Bahasa Arab, Program Magister Agama Islam, Program Magister Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI), Program Magister Pendidikan Agama Islam, dan Program Magister al-Ahwal al-Syakhshiyah. Untuk program doktor sendiri dikembangkan menjadi dua (2) program yaitu Program Doktor Manajemen Pendidikan Islam dan Program Doktor Pendidikan Bahasa Arab.

Universitas ini terletak di Jalan Gajayana 50, Dinoyo Malang dengan lahan seluas 14 hektar, Universitas ini memodernisasi diri secara fisik sejak September 2005 dengan membangun gedung rektorat, fakultas, kantor administrasi, perkuliahan, olahraga, kemahasiswaan, pelatihan, laboratorium, *business center*, poliklinik dan tentu masjid dan ma'had yang sudah lebih dulu ada, dengan pendanaan dari Islamic Development Bank (IDB) melalui Surat Persetujuan IDB No. 41/IND/1287 tanggal 17 Agustus 2004. Presiden Republik Indonesia Dr. H. Susilo Bambang Yudhoyono berkenan

memberikan nama Universitas ini dengan nama Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, pada tanggal 27 Januari 2009. Mengingat nama tersebut cukup panjang diucapkan, maka pada pidato *dies natalis* ke-4, Rektor menyampaikan singkatan nama Universitas ini menjadi Universitas Islam Negeri Maliki Malang.

2. Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang adalah lembaga pendidikan yang secara umum berada di bawah naungan Departemen Agama dan secara akademik berada di bawah pengawasan Departemen Pendidikan Nasional. Dengan tujuan untuk dapat mencetak sarjana muslim yang memiliki dasar keilmuan Psikologi yang berdasarkan pada integrasi ilmu Psikologi konvensional dan ilmu Psikologi yang bersumber ilmu keislaman.

Jurusan Psikologi di Universitas ini dibuka mulai pada tahun 1997/1998 dengan status sebagai jurusan ketika Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang masih berstatus sebagai Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang. Pembukaan program studi ini berdasarkan SK Dirjen Binbaga Islam, No. E/107/98 tentang 55 penyelenggaraan jurusan Tarbiyah di STAIN Malang Program studi Psikologi bersama dengan 9 program studi lainnya. Surat keputusan tersebut diperkuat dengan SK Dirjen Binbaga Islam, No. E/212/2001, ditambah dengan Surat Direktur Jenderal Pendidikan

Tinggi Departemen Pendidikan Nasional, No. 2846/D/T/2001 pada 25 Juli 2001 tentang *Winder Mandate*. (Jurusan Psikologi : 2012)

Di tahun 2002, jurusan Psikologi berubah menjadi Jurusan Psikologi sebagaimana yang sudah tertuang dalam SK Menteri Agama RI No. E/353/2002 pada 17 Juli 2002. Seiring dengan perubahan status STAIN Malang menjadi Universitas Islam Indonesia Sudan (UIIS) yang ditetapkan berdasarkan *Memorandum of Understanding* (MOU) antara Pemerintah Republik Indonesia (Departemen Agama) dengan Pemerintah Republik Islam Sudan (Departemen Pendidikan Tinggi dan Riset).

Jurusan Psikologi berstatus semakin jelas dengan ditandatanganinya Surat Keputusan Bersama Menteri Pendidikan Nasional dengan Menteri Agama RI No. 1/O/SKB/2004 dan No. NB/B.V/I/HK.00.1/058/04 terhadap perubahan bentuk STAIN (UIIS) Malang menjadi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang. Dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Direktur Jenderal Kelembagaan Agama No. DJ.II/232/2005 pada 11 Juni 2005 tentang Perpanjangan Izin Universitas Islam Negeri (UIN) Malang menjadikan status Jurusan Psikologi semakin kokoh, serta SK BAN-PT No. 003/BAN-PT/Ak-X/SI/II/2007 tentang Status, Peringkat, dan Hasil Akreditasi Program Sarjana di Perguruan Tinggi yang menyatakan bahwa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang terakreditasi B.

3. Visi Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Jurusan Psikologi menjadi jurusan terkemuka dalam penyelenggaraan pendidikan, pengajaran, penelitian dan pengabdian pada masyarakat untuk dapat menghasilkan lulusan di bidang Psikologi yang memiliki kedalaman keluasan ilmu, spiritual, keagungan akhlak dan kematangan professional, serta dapat menjadi pusat pengembangan ilmu pengetahuan, seni dan teknologi yang memiliki ciri khas islam serta penggerak dalam kemajuan masyarakat. (Jurusan Psikologi : 2012)

4. Misi Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

- a. Menciptakan civitas akademika yang memiliki kedalaman spiritual dan akhlak.
- b. Memberikan pelayanan yang professional terhadap pengkaji ilmu pengetahuan psikologi.
- c. Mengembangkan ilmu psikologi dengan ciri keislaman melalui pengkajian dan penelitian ilmiah.
- d. Menghantarkan mahasiswa Jurusan Psikologi untuk menjunjung tinggi etika moral.

5. Tujuan Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

- a. Menghasilkan sarjana psikologi yang memiliki wawasan serta sikap yang agamis.

- b. Menghasilkan sarjana psikologi yang memiliki kemampuan akademik serta professional dalam menjalankan tugas.
- c. Menghasilkan sarjana psikologi yang mampu merespon perkembangan serta kebutuhan masyarakat dan dapat melakukan inovasi baru dalam bidang psikologi yang berlandaskan nilai keislaman.
- d. Menghasilkan sarjana psikologi yang mampu memberikan tauladan dalam kehidupan atas dasar nilai keislaman serta budaya luhur bangsa.

A. Pelaksanaan Penelitian

1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di universitas islam negeri maulana malik ibrahim malang tepatnya pada mahasiswa psikologi angkatan 2016. Penelitian ini dilaksanakan dengan melakukan penyebaran skala secara online melalui *social media*, yaitu dengan cara membagikan link kuesioner dan dibagikan melalui *group whatsapp*.

Penelitian ini dimulai pada tanggal 15 November 2020 sampai dengan tanggal 23 November 2020. Untuk menjawab pertanyaan peneliti responden dapat mengakses *link* yang sudah dibagikan. Dalam skala *online* yang sudah disebar oleh peneliti, terdapat identitas dan item skala diberi aturan untuk wajib diisi sehingga tidak ada terdapat bagian yang kosong. Identitas diisi dengan menggunakan nama lengkap untuk memudahkan peneliti jika memerlukan data tambahan. Adapun setelah responden mengisi skala dan mengikuti langkah yang

ada, maka data dari skala yang sudah diisi akan secara otomatis masuk ke dalam penyimpanan *Google Drive*, yang mana hanya bisa diakses oleh peneliti. Hasil yang didapatkan sesuai dengan kriteria yang berjumlah 100 mahasiswa jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dari data inilah yang kemudian peneliti dijadikan sebagai data hasil penelitian.

2. Jumlah Subjek Penelitian Beserta Alasan Menetapkan Jumlah

Jumlah subjek dalam penelitian ini sebanyak 100 mahasiswa dari 213 mahasiswa yang tercatat sebagai mahasiswa fakultas psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun angkatan 2016. Ketentuan dalam menentukan jumlah subjek secara proporsional yaitu 10% dari jumlah populasi. Selain itu dikarenakan jumlah populasi subjek lebih dari 100 maka dapat diambil 10-15% atau lebih dari itu (Arikunto, 2016).

3. Prosedur dan Administrasi Pengambilan Data

Pengambilan data dari hasil penelitian dilakukan dengan melihat tanggapan responden dari *Google Form*. Peneliti menyebar skala penelitian melalui google form yang sudah dibuat pada sebelumnya. Seluruh item dari skala gaya hidup hedonis, konformitas teman sebaya, dan perilaku berhutang (*dissaving*) digabungkan ke dalam satu *google form*. Selanjutnya peneliti menyebarkan *link* dari *google form* tersebut ke *group whatsapp* mahasiswa fakultas psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun angkatan 2016. Selain itu, peneliti juga membagikan *link google form* tersebut kepada

beberapa responden melalui *personal chat*. Setelah beberapa hari tanggapan yang masuk sudah memenuhi target dari sampel yang sudah ditentukan oleh peneliti, sehingga data tersebut dapat diproses.

4. Hambatan yang Dijumpai dalam Pelaksanaan Penelitian

Hambatan yang dijumpai dikarenakan waktu penelitian yang bertepatan dengan libur yang diakibatkan oleh adanya *pandemic Covid-19*, maka dari itu peneliti tidak dapat menyebar skala penelitian secara langsung atau bertatap muka dengan responden. Sehingga menggunakan alternative lain yaitu melalui *google form* sebagai perantara untuk mengisi skala tersebut. Dengan *google form* ini responden dapat mengisi skala penelitian di manapun dan kapanpun. Akan tetapi data yang didapatkan dengan cara ini cenderung dapat memakan waktu yang lama, sehingga peneliti harus menunggu tanggapan dari responden hingga memenuhi target sampel penelitian untuk dapat memproses data untuk selanjutnya.

B. Pemaparan Hasil Penelitian

1. Hasil Uji Asumsi

Dalam uji asumsi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah uji normalitas dan uji linearitas. Tujuan dilakukannya uji asumsi ini adalah agar sampel serta data yang diperoleh dalam penelitian dapat terhindar dari *sampling error*. Berikut penjelasan dari uji asumsi yang dilakukan dalam penelitian ini:

a) Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan uji yang didapatkan dari sebaran data untuk mengetahui apakah data tersebut terdistribusi secara normal atau tidak. Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan metode statistik *Kolmogorov-Smirnov Tes* dengan melihat nilai signifikansi (*2-tailed*) menggunakan bantuan SPSS 21. Jika nilai signifikansinya $> 0,05$ maka data tersebut dapat dikatakan terdistribusi secara normal. Namun sebaliknya, apabila $< 0,05$ maka data tersebut dikatakan tidak terdistribusi secara normal. Hasil uji normalitas dilaporkan dalam tabel berikut:

Tabel 4.1 Uji Normalitas

Skor K-SZ	Sig. (2 tailed)	Keterangan
0,934	0,348	Normal

Hasil uji normalitas yang tertera pada tabel di atas menunjukkan nilai yang diperoleh *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,348. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel tersebut berdistribusi secara normal.

b) Uji Lineritas

Uji linearitas adalah untuk mengkonfirmasi apakah terdapat sifat linear diantara dua variabel yang diteliti secara teori sesuai atau tidaknya dengan hasil observasi dan kajian teori yang sudah dilakukan oleh peneliti. Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel memiliki hubungan yang linear ataupun tidak secara signifikan. Pengujian ini untuk melihat bagaimana variabel (X) mempengaruhi variabel (Y), baik itu pengaruh berbanding lurus ataupun berbanding terbalik. Pengujian ini biasanya digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi atau regresi linear.

Hasil dari uji linearitas ini dapat ditentukan dari perolehan nilai signifikan pada *output* data yang sudah dihasilkan. Dalam menguji linearitas, peneliti menggunakan bantuan SPSS 21 *for windows* dengan menggunakan *Tes for Linearity* dengan signifikansi 0,005.

Berikut hasil dari uji linearitas dijelaskan pada table berikut:

Tabel 4.2 Hasil Uji Linearitas

	F	Sig.
Gaya Hidup Hedonis * Perilaku Berhutang	1,993	0,015
Konformitas Teman Sebaya * Perilaku Berhutang	1,152	0,317

Berdasarkan uji dengan membandingkan nilai sig. > 0,05 maka dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan linear yang

signifikan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang (*dissaving*), serta ada hubungan linear yang signifikan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*).

2. Hasil Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif ini dilakukan untuk menentukan kategorisasi pada subjek penelitian terhadap setiap variabel penelitian. Ini bertujuan supaya mengetahui seberapa banyak jumlah dari subjek yang memiliki skor nilai rendah, sedang, dan tinggi pada setiap variabelnya.

Tab 4.3 Deskriptif Nilai Hipotetik

VARIABEL	SKOR ITEM		MEAN	SD
	MIN	MAX		
Gaya Hidup Hedonis	33	62	54,17	5,195
Konformitas Teman Sebaya	34	59	44,08	5,404
Perilaku Berhutang (<i>Dissavng</i>)	36	64	48,17	5,905

Dari tabel diketahui skala gaya hidup hedonis memiliki skor aitem terendah yaitu senilai 33 dan skor tertinggi senilai 62, dan untuk mean sendiri senilai 45,17 serta untuk standar deviasi senilai 5,195.

Kemudian diketahui pula skala konformitas teman sebaya memiliki skor aitem terendah yaitu senilai 34 dan skor tertinggi senilai 59, sedangkan untuk mean senilai 44,08 dan standar deviasi memiliki nilai yaitu 5,404.

Selanjutnya untuk skala perilaku berhutang memiliki skor aitem rendah senilai 36 dan skor tertinggi senilai 64, sehingga mean yang didapatkan senilai 48,17 dan nilai dari standar deviasi yaitu 5,905.

Adapun setelah mendapatkan mean empiric dari setiap variabel, maka langkah selanjutnya adalah mengelompokkan tiap variabel menjadi tiga kategori yakni kategori rendah, kategori sedang, kategori tinggi, dan juga menghitung persentasenya. Berikut penjelasannya:

a. Gaya Hidup Hedonis

Kategorisasi variabel gaya hidup hedonis akan dijabarkan melalui tabel berikut:

Tabel 4.4 Kategorisasi Skala Gaya Hidup Hedonis

Kategori	Range	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Rendah	<40	11	11.0	11.0	11.0
Sedang	40-60	88	88.0	88.0	99.0
Tinggi	≥60	1	1.0	1.0	100.0
Total		100	100	100	

Tertera hasil pada tabel 4.4 menunjukkan dari seluruh responden penelitian ini sebagian besar memiliki perilaku gaya hidup hedonis pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berada pada kategori sedang. Terlihat dari hasil data penelitian menunjukkan keseluruhan responden terdapat 88,0% atau sebanyak 88 mahasiswa yang berada dikategori sedang. Mahasiswa sebanyak 11 orang dengan presentase 11,0% berada pada kategori rendah, sedangkan

mahasiswa yang memiliki kategorisasi tinggi sejumlah 1 orang dengan jumlah presentase senilai 1,0%.

Hal ini menunjukkan bahwasanya mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang memiliki perilaku gaya hidup hedonis tergolong sedang (88,0%), maka dapat dikatakan bahwa mayoritas mahasiswa Psikologi memiliki perilaku gaya hidup hedonis.

b. Konformitas Teman Sebaya

Tabel 4.5 Kategorisasi Skala Konformitas Teman Sebaya

Kategori	Range	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Rendah	<40	2	2.0	2.0	2.0
Sedang	40-60	98	98.0	98.0	100.0
Total		100	100	100	

Berdasarkan tabel 4.5 tersebut diketahui bahwa mahasiswa yang memiliki sikap konformitas teman sebaya yang rendah sebanyak 2,0% dan kategori sedang sebanyak 98,0%. Mayoritas mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang memiliki tingkat sikap konformitas teman sebaya yang tergolong sedang, karena diketahui bahwa kategorisasi sikap konformitas teman sebaya terbanyak adalah kategori sedang yaitu sejumlah 98,0%.

c. Perilaku Berhutang (*Dissaving*)**Tabel 4.6 Kategori Skala Perilaku Berhutang**

Kategori	Range	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Rendah	< 22	47	47.0	47.0	47.0
Sedang	22 - 44	51	51.0	51.0	98.0
Tinggi	> 44	2	2.0	2.0	100.0
Total		100	100	100	

Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwasanya mahasiswa yang memiliki perilaku berhutang (*dissaving*) tinggi sebanyak 2,0%, sedang sebanyak 51.0% dan yang terendah sebanyak 47,0%. Maka dapat disimpulkan bahwa mayoritas mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang memiliki tingkat perilaku berhutang dikategorikan sedang dengan sejumlah 51,0%.

3. Uji Korelasi

Uji korelasi dilakukan bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antar variabel. Penelitian ini menggunakan analisis korelasi *product moment* menggunakan bantuan program SPSS 21. Adapun hasil dari uji korelasi antara variabel gaya hidup hedonis, konformitas teman sebaya, dan perilaku berhutang (*dissaving*) adalah sebagai berikut:

Tabel 4.7 Uji Korelasi

Variabel Dependen	Prediktor	Sig. (2-tailed)
Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	Gaya Hidup Hedonis	0,000
	Konformitas Teman Sebaya	0,000

Hasil dari korelasi tersebut dapat diinterpretasikan bahwasanya uji korelasi tersebut menunjukkan adanya hubungan yang secara signifikan antara variabel gaya hidup hedonis (X1) dengan perilaku berhutang (Y) dengan nilai sig. (p) 0,000 serta nilai *pearson correlation* (r) 0,378. Pada variabel konformitas teman sebaya (X2) dengan variabel perilaku berhutang (Y) menunjukkan adanya hubungan signifikan dengan nilai sig. (p) 0,000 serta dengan nilai *pearson correlation* (r) 0,986.

Perlu diketahui bahwasanya yang menjadi persyaratan adanya hubungan pada variabel yaitu dengan memiliki nilai sig. < 0,05. Dengan hipotesis yang diajukan oleh peneliti yang menyatakan bahwa terdapat hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya

dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang diterima, dengan demikian H_a yang menyatakan bahwa adanya hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) diterima, sedangkan H_o yang menyatakan bahwa tidak terdapat hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) ditolak.

4. Uji Hipotesis

a. Regresi Linear Berganda

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui arah dari hubungan antara dua variabel independent dengan variabel dependent apakah masing-masing dari variabel independent berhubungan positif ataupun negative, serta untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan ataupun penurunan.

Dalam penelitian ini, variabel independen yaitu gaya hidup hedonis (X_1), konformitas teman sebaya (X_2), dan perilaku berhutang (Y) sebagai variabel dependen.

Berikut tabel hasil perhitungan analisis regresi linear berganda.

Tabel 4.8 Hasil Regresi Linear Berganda

Variabel	Unstandarized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	
Konstanta	0,220	1.014	0.829
Gaya Hidup Hedonis	0,015	0,021	0,457
Konformitas Teman Sebaya	1,072	0,020	0,000

Berdasarkan tabel 4.8 diperoleh data dengan hasil nilai signifikansi (sig) sebesar 0,000 maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 (tidak ada pengaruh antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang) ditolak, sedangkan H_a (ada pengaruh antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang) diterima, sehingga bisa diartikan bahwa adanya pengaruh antara variabel independen (gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya) terhadap variabel dependen (perilaku berhutang).

b. Uji T

Uji T berguna agar dapat mengetahui pengaruh variabel gaya hidup hedonis (X_1) dan konforitas teman sebaya (X_2) dengan perilaku berhutang (Y), di mana apabila nilai sig. $< 0,05$ yang artinya terdapat pengaruh signifikan sehingga hipotesis diterima.

Data yang dihasilkan akan disajikan sebagai berikut:

Tabel 4.9 Hasil Uji T

Variabel	t	Sig.
Gaya Hidup Hedonis (X1)	0,746	0,457
Konformitas Teman Sebaya (X2)	54,288	0,000

Berdasarkan pada tabel 4.9 diketahui nilai signifikan untuk variabel gaya hidup hedonis terhadap perilaku berhutang adalah sebesar $0,457 > 0,05$ dan t hitung sebesar $0,746 > 1,984$ (t tabel), sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh antara variabel gaya hidup hedonis terhadap perilaku berhutang (*dissaving*).

Sedangkan, diketahui nilai signifikan untuk variabel konformitas teman sebaya terhadap perilaku berhutang sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung sebesar $54,288 > 1,984$ (t tabel), maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara konformitas teman sebaya terhadap perilaku berhutang (*dissaving*).

c. Uji F

Uji f yaitu untuk menguji pengaruh variabel gaya hidup hedonis (X1) dan konformitas teman sebaya (X2) secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel perilaku berhutang (Y). Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau nilai Sig. $< 0,05$ maka terdapat pengaruh yang signifikan.

Data yang dihasilkan akan dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 4.10 Hasil Uji F

Variabel Dependen	Prediktor	Fhitung	Sig.
Perilaku Berhutang (<i>Dissaving</i>)	Gaya Hidup Hedonis	1727,881	0,000
	Konformitas Teman Sebaya		

Berdasarkan tabel di atas, didapatkan nilai F_{hitung} sebesar 1727,881 dan nilai F_{tabel} adalah 3,09 maka dari itu nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau nilai Sig. $< 0,05$ terdapat pengaruh yang signifikan antara gaya hidup hedonis (X1) dan konformitas teman sebaya (X2) secara bersama-sama (simultas) dengan perilaku berhutang (Y).

d. Koefisien Determinasi

Pengujian ini bertujuan untuk menentukan presentase atau proporsi total variasi dalam variabel terikat yang diterangkan oleh variabel bebas. Data hasil dari uji koefisien determinasi terhadap data-data yang digunakan dalam penelitian ini disajikan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.11 Hasil Koefisien Determinasi

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
.986 ^a	.973	.972	.986

Berdasarkan tabel 4.11 memperoleh data nilai dari koefisien korelasi pearson yaitu sebesar 0,986 dan nilai koefisien

determinasi r^2 (*R Square*) sebesar 0,973. Hal ini dapat diartikan yaitu kontribusi atau sumbangan pengaruh variabel gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel perilaku berhutang (*dissaving*).

C. Pembahasan

1. Tingkat Gaya Hidup Hedonis pada Mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada tanggal 15 sampai 23 November 2020 yang bertempat di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada jurusan Psikologi angkatan 2016, mengemukakan hasil analisis pada skala gaya hidup hedonis mahasiswa jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang pada kategori sedang dengan jumlah presentase sebanyak 88% dengan jumlah responden sebanyak 88 dari 100 responden yang ada. Dari hasil yang sudah dijelaskan maka dapat diambil kesimpulan bahwa secara umum tingkat gaya hidup hedonis mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang adalah kategori sedang yang ditunjukkan dengan skor mean hipotetik sebesar 45,17.

Mahasiswa dalam menjalankan segala aktivitas perkuliahan ataupun dalam kehidupan sehari-hari terutama yang hidup di kota besar, ada begitu banyak bentuk dari pola kehidupan yang dihadapi, seperti cara berfikir, perilaku, budaya, dan gaya hidup yang berbagi

macam. Seorang mahasiswa yang sejatinya memiliki derajat pendidikan yang tinggi tentunya juga memiliki harga diri yang menjadi landasan mahasiswa tersebut menuju pada arah yang lebih baik, dikarenakan gaya hidup yang ada di kota besar yang cenderung dengan gaya hidup hedon (kesenangan) dapat memaksa untuk melakukan segala sesuatu yang sesuai dengan gaya hidup hedonis, karena pada dasarnya gaya hidup hedonis hanya mengejar kesenangan dan kenikmatan materi, apalagi ditunjang dengan hidup di kota besar yang sudah memiliki perkembangan teknologi yang canggih, informasi, dan segala sesuatu yang instan memberikan peran untuk lebih baik.

Gaya hidup hedonis adalah pandangan hidup atau pola dari seseorang yang mengarahkan bagaimana individu hidup, membelanjakan keuangannya dan bagaimana cara seseorang untuk menggunakan waktunya untuk mengejar kesenangan dan materi saja, sehingga bentuk dari perilaku yang muncul dalam perilaku hedonis adalah perilaku bersenang-senang.

Dilihat dari hasil yang telah disebutkan, maka secara umum tingkat dari gaya hidup hedonis mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dalam kategori sedang. Ini merupakan hal yang harus diwaspadai dikarenakan presentase yang dihasilkan masih berada di atas 50% yang dapat diartikan bahwa mahasiswa jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki gaya hidup hedonis yang berada pada tingkat sedang.

Pada kategori sedang ini dapat diartikan bahwasanya gaya hidup hedonis pada sebagian besar mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang termasuk ke dalam gaya hidup yang positif, yang mana dapat dilihat dari tingkat gaya hidup hedonis mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki minat (apa saja yang dianggap penting bagi diri mereka), aktivitas (bagaimana mereka dapat menghabiskan waktu luangnya), serta opini (pandangan baik terhadap dirinya yang ada disekitar) seimbang.

Gaya hidup hedonis ini dapat terjadi pada siapa saja. Kotler (dalam Trimartati, 2014) menyatakan bahwa secara garis besar faktor yang mempengaruhi seseorang memiliki gaya hidup hedonis adalah yang berasal dari dalam diri individu (*internal*) dan luar individu (*eksternal*). Faktor internal ini muncul karena pada dasarnya ada pada keyakinan diri sendiri untuk dapat bergaya hidup sesuai dengan keinginannya. Susanto (2001) menyatakan bahwa remaja yang cenderung memiliki gaya hidup hedonis biasanya akan berusaha agar sesuai dengan status social dengan symbol-simbol tertentu seperti segala sesuatu yang berhubungan untuk dapat meningkatkan status social yang dimilikinya.

Hasil penelitian dari Praja dan Damayantie (2013), menyatakan bahwa bentuk dari gaya hidup hedonis pada mahasiswa ialah pergaulan yang bebas, seperti pergaulan bebas, berperilaku konsumtif seperti gemar berbelanja agar terlihat *fashionable*. Dampak dari gaya

hidup hedonis mahasiswa ini yang terjadi adalah menurunnya motivasi belajar serta prestasi, terjadinya perubahan pola hidup menjadi orientasi nilai materialistis, dan perubahan pola pikir yang menjadi acuh tak acuh.

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa tingkat dari gaya hidup hedonis mahasiswa jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang adalah dalam kategori sedang, namun sebagian mahasiswa ada yang memiliki gaya hidup hedonis yang tinggi. Karenanya gaya hidup hedonis yang tinggi tersebut seharusnya dapat diperkecil dengan cara mempertimbangkan segala sesuatu yang bersifat berlebihan.

2. Tingkat Konformitas Teman Sebaya pada Mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Hasil dari penelitian skala konformitas teman sebaya pada mahasiswa jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berada pada kategori sedang dengan jumlah presentase sebanyak 98% dengan jumlah 98 responden dari 100 responden yang ada. Hasil ini juga menunjukkan bahwa skor mean hipotetik sebesar 44,08.

Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa secara umum tingkat konformitas teman sebaya mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berada dalam kategori rata-rata, yang artinya mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri

Maulana Malik Ibrahim Malang mayoritas tidak memiliki konformitas teman sebaya, meskipun ada sebagian dari mereka memiliki tingkat konformitas teman sebaya yang rendah. Sebanyak 98% mahasiswa yang tergolong ke dalam kategori sedang, dan ini membuktikan bahwa tingkat konformitas teman sebaya mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang cukup rendah atau kecil.

Kategori sedang yang bisa diartikan bahwasanya tingkat konformitas teman sebaya mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang termasuk positif, hal ini dapat dilihat dari rata-rata jawaban mereka adalah tidak terpengaruh teman saat berbelanja, tidak mengikuti gaya bicara teman, dan tidak mengikuti gaya hidup teman yang hura-hura.

Mahasiswa yang memiliki konformitas teman sebaya yang tinggi akan cenderung untuk melakukan tingkah laku dan keyakinan yang sesuai dengan teman yang memiliki usia ataupun tingkat kematangan yang kurang lebih sama dalam satu kelompok social yang sama. Hal ini juga diungkapkan oleh Arosen (dalam Atika Alimatus, 2010) yang menyatakan bahwasanya konformitas tersebut merupakan faktor internal yang terbentuk dari lingkungan social remaja yang mana hal tersebut dipengaruhi oleh munculnya perilaku yang diakibatkan oleh pembelajaran dari lingkungan social atau pengaruh pergaulan teman sebaya.

Yang mempengaruhi konformitas teman sebaya salah satunya adalah kekompakkan dalam kelompok, yang mana eratnya hubungan

antara individu dengan kelompoknya. Sears (1985:85) menyatakan bahwa dengan semakin besarnya rasa suka satu anggota dengan anggota lainnya maka semakin besar pula harapan untuk menadapatkan manfaat dari kelompok, dan juga semakin besar rasa kesetiaan individu ke dalam suatu kelompok, maka semakin kelompok tersebut kompak sehingga akan menimbulkan konformitas terhadap teman sebaya.

3. Tingkat Perilaku Berhutang pada Mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Peneliti mengemukakan hasil analisis pada skala perilaku berhutang (*dissaving*) bahwa tingkat perilaku berhutang mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berada pada kategori sedang dengan jumlah presentase sebesar 51% dengan jumlah responden 51 dari 100 responden yang ada.

Hasil yang telah disebutkan maka dapat disimpulkan bahwa secara umum tingkat perilaku berhutang (*dissaving*) mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dalam kategori rata-rata. Yang artinya adalah mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki mayoritas yang tidak memiliki perilaku berhutang, meskipun sebagian dari mereka mempunyai tingkat perilaku berhutang yang tinggi dan rendah. Sebanyak 51% mahasiswa tergolong ke dalam kategori sedang dan sisanya berada pada kategori rendah sebanyak 47,0% dan tinggi sebanyak 2,0%, hal ini membuktikan bahwa tingkat perilaku berhutang

(*dissaving*) mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang cukup rendah ataupun kecil.

Kategori sedang diartikan bahwa perilaku berhutang sebagian besar mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang termasuk positif, dilihat dari rata-rata jawaban mereka yaitu tidak meminjam uang apabila keuangan menipis, mampu menyesuaikan antara pendapatan dengan pengeluaran, mampu menggunakan keuangan sebagai mestinya. Hasil yang disebutkan dapat disimpulkan bahwa secara umum tingkat perilaku berhutang mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dalam kategori sedang ditunjukkan dengan skor mean hipotetik sebesar 48,17.

Menurut Suryanto (2017) salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku berhutang adalah perilaku konsumtif, gaya hidup yang boros, dan uang bulanan habis sebelum waktunya dikarenakan kebutuhan yang mendesak. Perilaku berhutang itu sendiri diartikan lebih besar pengeluaran yang dilakukan individu daripada pendapatan yang diterima (Katona, 1951). Keynes juga berpendapat bahwa perilaku berhutang adalah jika pendapatan meningkat maka konsumsinya akan meningkat juga, namun jumlah peningkatan konsumsinya tidak sama besar dibandingkan dengan kenaikan pendapatan. Sebaliknya, ketika pendapatan seseorang menurun maka tingkat konsumsinya akan menurun juga, namun penurunannya tidak sebanding dengan penurunan pendapatan.

Mahasiswa yang notabennya masih ditanggung oleh orang tua, ketika melakukan pembelian secara berlebihan maka kondisi finansialnya akan menurun, sehingga pendapatan yang diterimanya tidak akan cukup akibat dari pengeluaran yang boros, serta ketika mahasiswa membutuhkan uang untuk kepentingan sehari-hari maka akan meminjam uang kepada orang terdekatnya.

Lea (1993) menyatakan bahwa tujuan dari orang berhutang adalah untuk meningkatkan serta memelihara gaya hidup individu. Tiap individu memiliki kebutuhan sendiri untuk mereka penuhi. Seperti yang diungkapkan oleh Abraham Maslow dalam *hierarchy of needs* dan pada saat kebutuhan tersebut tidak bisa terpenuhi, maka akan memunculkan perasaan putus asa dalam melakukan kegiatan, merasa terkucilkan, dan rendah diri.

4. Hubungan Gaya Hidup Hedonis dan Perilaku Berhutang pada Mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Berdasarkan hasil analisis korelasi didapat bahwa terdapat hubungan antara gaya hidup hedonis dan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Berdasarkan hasil yang diperoleh koefisien korelasi $r(xy)$ sebesar 0,378 dengan signifikansi sebesar $(p) = 0,000$ ($p < 0,05$) yang berarti adanya hubungan yang positif yang sangat signifikan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang (*dissaving*). Dari hasil tersebut

dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi gaya hidup hedonis yang dimiliki maka akan semakin tinggi pula perilaku berhutang yang dimiliki mahasiswa. Sebaliknya, apabila semakin rendah gaya hidup hedonis maka akan semakin rendah pula perilaku berhutang (*dissaving*) yang dimiliki.

Hal ini sesuai dengan pendapat Susianto (Rianton, 2013) yang menyatakan bahwa seseorang yang menganut gaya hidup hedonis ialah seseorang yang mengarahkan segala aktivitasnya untuk mencapai kenikmatan hidup. Dikarenakan sebagian besar aktivitas yang dilakukan berada di luar rumah, ingin menjadi pusat perhatian, dan senang membeli barang yang kurang diperlukan.

Gaya hidup hedonis ini ialah fenomena yang sering kali ditemukan di kalangan remaja. Banyak dari remaja yang berperilaku hedonis dikarenakan adanya keinginan untuk diterima di kalangan lingkungan sosialnya. Dalam hal penerimaan lingkungan ini akan memudahkan remaja untuk bersosialisasi sehingga tugas perkembangan remaja yang dimiliki terpenuhi. Banyak sekali perubahan yang terjadi pada masa remaja seperti perubahan social, fisik, ataupun psikologis. Perubahan tersebut bermuara dalam upaya penemuan jati diri (Zebua & Nurdjayadi, 2001).

Lingstone dan Lunt (1992) menyatakan bahwa perilaku berhutang seseorang dipengaruhi oleh faktor dari sikap individu. Sikap yang dimiliki menjadikan petunjuk yang cukup akurat mengenai perilaku yang dilakukan seseorang terhadap objek sikap. Sikap positif terhadap

objek sikap akan diikuti dengan sikap serta perilaku yang positif terhadap hal-hal yang berhubungan dengan uang. Dikarenakan pada dasarnya semua orang harus dapat mengatur pengeluaran yang digunakan agar tidak boros dan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan yang mendadak, bahkan anak usia lima tahun memandang uang adalah sebuah hal yang penting (Duravasula dan Lysonsni, 2007). Lynne, et al (2007) melakukan sebuah penelitian yang hasilnya adalah bahwa mahasiswa dengan pengetahuan keuangan yang lebih tinggi akan lebih memungkinkan untuk menyimpan catatan keuangan serta dapat memilih pilihan yang tepat dalam mengambil keputusan keuangan dibandingkan dengan mahasiswa yang memiliki pengetahuan keuangan yang kurang.

Kebanyakan mahasiswa yang berasal dari keluarga dengan status ekonomi yang menengah ke atas. Mahasiswa dengan status ekonomi social yang cukup tinggi menyebabkan mahasiswa tidak terlalu membutuhkan penerimaan serta pengakuan dari kelompoknya. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Phoa (2016) membuktikan bahwa gaya hidup hedonis dapat dipengaruhi oleh kelas social ekonomi. Lingkungan social mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang *religious* serta adanya penekanan dari universitas pada pendidikan karakter juga menyebabkan mahasiswa tidak terlalu berlebihan dalam berperilaku yang dapat mengarahkan mahasiswa pada pembentukan gaya hidup hedonis. Hal ini juga sesuai dengan penelitian Saputri & Rachmatan

(2016) di mana tinggi rendahnya dari gaya hidup hedonis dapat dipengaruhi oleh religiustias yang ditanamkan pada diri remaja.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2016 diperoleh hasil bahwa gaya hidup hedonis memberikan pengaruh terhadap perilaku berhutang, maka pengaruh ini dapat membuat gaya hidup hedonis dijadikan penentu mencul atau tidaknya perilaku berhutang (*dissaving*).

Penelitian ini juga menemukan bahwa mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang memiliki skor kategorisasi gaya hidup hedonis yang sedang dan perilaku berhutang juga berada pada kategori sedang. Ini dapat terjadi karena banyak subjek yang memiliki pola gaya hidup hedonis sehingga mampu memberikan dampak berupa perilaku berhutang.

5. Hubungan Konformitas Teman Sebaya dan Perilaku Berhutang pada Mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Hasil uji korelasi menunjukkan bahwa adanya hubungan antara konformitas teman sebaya (X₂) dengan perilaku berhutang (Y) dengan nilai signifikansi (sig) = 0,000 dan nilai $r = 0,986$. Artinya ada hubungan positif yang signifikan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Yang artinya semakin

tinggi konformitas seseorang, maka semakin tinggi pula perilaku berhutangnya. Koefisien determinasi (r^2) = 0,973, hal ini dapat diartikan bahwa proporsi pengaruh dari variabel konformitas teman sebaya (X_2) terhadap perilaku berhutang (Y).

Wade dan Tavis (2007) menyatakan bahwa remaja yang memiliki konformitas yang tinggi akan cenderung berperilaku yang menyimpang, menghambat kreatifitas dalam berpikir, dan membuat mereka kurang memiliki informasi tentang berperilaku yang baik. Pada saat remaja kurang memiliki informasi yang baik tentang berperilaku, maka akan cenderung mempercayai serta mengikuti penilaian dari kelompok teman-temannya. Myres (2012) juga mengatakan bahwa remaja yang memiliki konformitas yang tinggi akan merubah keyakinan mereka berdasarkan teman kelompoknya.

Konformitas adalah hasil dari interaksi seseorang khususnya remaja dengan lingkungan kelompok teman sebayanya. Santrock (2007) menyatakan konformitas muncul ketika seseorang meniru sikap ataupun tingkah laku dari orang lain yang diakibatkan oleh tekanan yang nyata ataupun yang dibayangkan. Menurut Rice (Zebua&Nurdjayadi, 2001) menyatakan bahwa remaja putri lebih *conform* dibandingkan dengan remaja putra, hal ini terjadi dikarenakan remaja putri lebih mudah untuk dipengaruhi.

Sikap konformitas terhadap teman-teman merupakan hal yang sering terjadi di masa remaja. Monks (2004) menyatakan bahwa konformitas ini sering terjadi ketika adanya penyesuaian remaja

terhadap norma dengan kecenderungan agar sama dengan kelompoknya. Sikap konformitas juga dapat memicu seseorang dapat mudah terpengaruhi seperti dalam hal dapat berperilaku hedonis. Remaja dengan kelas social ekonomi yang tinggi maka aktivitas, opini ataupun minat terhadap pencapaian kenikmatan pribadinya juga semakin tinggi.

Pada dasarnya manusia adalah individu dengan kepuasan yang tidak ada batasnya untuk memenuhi kebutuhan mereka. Dalam pemenuhan kebutuhan tersebut, maka tidak jauh dari yang dinamakan *financial* yang berguna untuk memenuhi kebutuhan, seperti makan, pakaian, dan sebagainya guna memenuhi kebutuhan gaya hidup tersebut, yang mana kebutuhan tersebut sering dilakukan dengan transaksi jual beli menggunakan uang.

Penelitian ini menghasilkan bahwa jumlah presentase mahasiswa yang dikatakan memiliki perilaku berhutang sebesar 51% dengan jumlah 51 orang yang termasuk ke dalam kategori sedang, hal ini dapat diartikan bahawa mahasiswa memiliki perilaku berhutang termasuk positif hal ini dilihat dari rata-rata jawaban mereka yaitu tidak meminjam uang apabila keuangan menipis, mampu menggunakan keuangan dengan baik. Seadangkan, untuk kategori konformitas teman sebaya sebesar 98% dengan jumlah 98 orang yang termasuk kategori sedang dan skor mean hipootetik sebesar 44,08.

Menurut Willian (dalam Nugrahaini, 2009) yang menyatakan bahwa perilaku berhutang yang “besar pasak daripada tiang”,

merupakan kebiasaan berhutang yang melebihi dari kemampuan membayar, memiliki dampak yang negative dari segala aspek, baik secara ekonomi, psikologi, ataupun sosial dari perilaku berhutang tersebut.

Dari penjelasan di atas bisa disimpulkan bahwa adanya hubungan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

6. Hubungan Gaya Hidup Hedonis dan Konformitas Teman Sebaya dengan Perilaku Berhutang pada Mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Hasil uji hipotesis yang dilakukan pada 100 responden mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang tahun angkatan 2016, menunjukkan bahwa hipotesis penelitian adalah adanya hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang diterima. Hal ini dibuktikan dengan signifikansi yang diperoleh dari hasil korelasi *product moment* pada variabel gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang dengan nilai signifikansi sebesar $\text{sig.} = 0,000$ dengan nilai *pearson correlation* (r) = 0,378. Sedangkan, untuk variabel konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) memperoleh hasil signifikansi sebesar $\text{sig.} = 0,000$ dengan

nilai *pearson correlation* sebesar $(r) = 0,986$. Yang berarti adanya hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang menunjukkan bahwa hipotesis (H_0) ditolak dan hipotesis penelitian (H_a) diterima.

Hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis awal di mana hipotesis peneliti menyatakan bahwa terdapat hubungan yang positif antara gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang (*dissaving*). Berdasarkan hasil penelitian ini telah membuktikan bahwa sikap yang dilakukan seseorang mampu mempengaruhi perilaku berhutang pada individu. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Livingstone dan Lunt (1992) yang menyatakan bahwasanya faktor dari perilaku dari seseorang mampu menjadi predictor penting dalam berhutang, di mana hal tersebut rentang dilakukan oleh individu dengan usia antara 18-82 tahun.

Hal ini juga didukung oleh penelitian dari Prasadjaningrum yang mengemukakan bahwa gaya hidup seseorang menjadi faktor terjadinya perilaku berhutang (*dissaving*) pada seseorang dengan kategori status mahasiswa.

Adapun untuk variabel konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) menunjukkan adanya hubungan yang signifikan yang ditunjukkan dengan nilai signifikan ($\text{sig} = 0,000$) dengan nilai *pearson correlation* ($r = 0,986$). Hal ini berarti bahwa adanya

hubungan antara konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Penelitian ini merupakan aplikasi dari teori “perilaku terencana” dalam konteks perilaku berhutang (*dissaving*). Hal ini didukung oleh penelitian Rahmat Hidayat (2013) yang menyatakan bahwa perilaku berhutang (*dissaving*) didorong oleh adanya intensi yang dipengaruhi oleh norma subjektif, yang mana norma subjektif ini terkait dengan penerimaan lingkungan social, harapan orang lain di sekelilingnya dan berkonformitas dengan harapan orang lain.

Mahasiswa angkatan tahun 2016 yang notabennya masih ditanggung oleh orangtuanya harus mampu mengelola keuangan yang dimilikinya, agar bisa meningkatkan kualitas hidup atau dapat mewujudkan keinginannya, agar dapat terhindar dari sumber kegelisahan, yang mana kegelisahan tersebut akan memilih perilaku berhutang agar terhindar dari kegelisahan serta kecemasan yang berkaitan dengan ketiadaan uang dalam kehidupannya.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dalam hasil uji regresi didapatkan bahwa nilai signifikan yang didapatkan sebesar 0,000 yang berarti terdapat pengaruh secara simultan terhadap adanya pengaruh antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang) diterima, sehingga bisa diartikan bahwa adanya pengaruh antara variabel independen (gaya hidup hedonis dan

konformitas teman sebaya) terhadap variabel dependen (perilaku berhutang).

Gaya hidup merupakan salah satu fenomena yang sering kali ditemukan dikalangan remaja. Perilaku hedonis dikalangan remaja dikarenakan adanya keinginan yang ada dalam diri mereka untuk dapat diterima di dalam lingkungan sosialnya. Hal ini mengakibatkan dalam penerimaan lingkungan social remaja untuk bersosialisasi sehingga tugas perkembangan mereka terpenuhi. Perubahan yang terjadi pada masa remaja seperti perubahan fisik, psikologis, ataupun social. Zebua & Nurdjayadi (2001: 317) menyatakan bahwa perubahan yang ada pada masa remaja tersebut berupaya untuk menemukan jati diri. dalam rangka menemukan jati diri ini kebutuhan berteman muncul sebagai kebutuhan yang harus dipenuhi. Kebutuhan berteman ini lah yang mendorong remaja untuk bergabung dengan kelompok teman sebaya yang dianggap bisa memiliki kesamaan dalam pandangan.

Hasil dari penelitian ini juga menunjukkan bahwa skor kategori mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang didapatkan pada tingkat gaya hidup hedonis (88%) dan konformitas teman sebaya (98%) paling banyak berada dalam kategori sedang. Hal ini dapat dimaknai dengan jawaban dari hasil angket yang sudah disebar, banyaknya mahasiswa yang memiliki kecenderungan untuk dapat berbuat baik terhadap teman sebaya agar dapat diterima dalam lingkungan teman sebayanya. Walaupun ada mahasiswa yang cenderung mengikuti kelompok teman sebayanya, akan tetapi

mahasiswa juga terkadang tidak mau mengikuti kegiatan kelompok apabila dianggap tidak sesuai dengan dirinya. Pernyataan ini merupakan skor total mahasiswa dalam instrument skala konformitas teman sebaya. Berdasarkan hasil penelitian Phoa (2016, dalam Nadia 2018: 318) menyatakan bahwa gaya hidup hedonis dapat dipengaruhi oleh kelas social ekonomi. Mahasiswa yang memiliki kelas social ekonomi yang tinggi maka aktivitas, opini, serta minat terhadap pencapaian kenikmatan pribadinya akan semakin tinggi pula.

Menurut Santrock (2008, dalam Nadia 2018: 318) mengatakan bahwa remaja akan melakukan konformitas apabila mereka berada dalam suatu kelompok yang menurutnya memiliki status social yang tinggi dibandingkan dengan dirinya. Apabila remaja merasa status socialnya setara dengan apa yang mereka inginkan maka motif untuk berkonformitas akan rendah. Ketika mahasiswa memutuskan untuk memiliki gaya hidup hedonis dan melakukan konformitas dengan teman sebayanya maka tidak jauh dari yang namanya financial. Financial dapat menunjang kebutuhan mereka pada saat mereka melakukan sosialisasi di dalam lingkungannya. Apabila financial yang dimilikinya tidak dapat menunjang, maka individu akan melakukan cara berhutang (*dissaving*) sebagai salah satu alternative untuk dapat selalu setara dengan lingkungan sosialnya.

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perilaku berhutang seseorang adalah kondisi dari individu itu sendiri yaitu keinginan. Menurut Atmajda (2006) bahwa individu akan melepaskan

keinginannya pada pusat perbelanjaan seperti berbelanja di *mall* secara berlebihan sehingga timbul krisis keuangan yang kronis. Adapun menurut Lusardi & Tufano (2015) bahwa faktor yang mempengaruhi perilaku berhutang dipengaruhi oleh ketidakmampuan seseorang terhadap uang. Apabila seseorang memiliki pengetahuan terhadap keuangan maka akan dapat menentukan keputusan dalam memilih produk financial yang dapat mengoptimalkan keuangan. Ketersediaan uang menjadi hal yang penting bagi individu tersebut untuk membantu mengurangi rasa ketidakpercayaan diri seseorang dalam mengelola keuangan. Sementara seseorang yang memandang uang dapat meningkatkan kualitas hidup dengan memiliki barang-barang yang berkualitas dan pembayaran yang tinggi cenderung menggunakan utang untuk membantu mewujudkan keinginannya tersebut. Sedangkan, individu yang memandang uang sebagai sumber kegelisahan sekaligus sumber perlindungan dari kegelisahan itu sendiri maka akan memilih perilaku berhutang agar terhindar dari kegelisahan atau kecemasan berkaitan dengan ketiadaan uang dalam kehidupannya.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dihasilkan pada pembahasan sebelumnya mengenai hubungan gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tingkat gaya hidup mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang berada pada kategori sedang dengan jumlah presentase sebesar 88% dan jumlah 88 dari 100 mahasiswa.
2. Tingkat konformitas teman sebaya mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang terbagi ke dalam kategori sedang yaitu dengan jumlah presentase sebesar 98% dan jumlah 98 mahasiswa dari 100 mahasiswa.
3. Tingkat perilaku berhutang (*dissaving*) mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang juga berada pada kategori sedang dengan 51% dengan jumlah 51 mahasiswa dari 100 mahasiswa.
4. Uji korelasi antara variabel gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang (*dissaving*) menunjukkan adanya hubungan positif yang signifikan. Yang artinya semakin tinggi gaya hidup

mahasiswa, maka akan semakin tinggi juga perilaku berhutang yang dimiliki mahasiswa.

5. Hasil uji korelasi antar variabel konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) menunjukkan adanya hubungan positif yang signifikan, artinya semakin tinggi konformitas seseorang maka akan semakin tinggi juga perilaku berhutang yang dimiliki mahasiswa.
6. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa terdapat hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) diterima. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi yang diperoleh dari hasil korelasi *product moment* pada variabel gaya hidup hedonis dengan perilaku berhutang sebesar (sig. = 0,000) dan nilai *pearson correlation* ($r = 0,378$). Sedangkan untuk variabel konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang diperoleh nilai signifikan sebesar (sig. = 0,000) dengan nilai *pearson correlation* sebesar ($r = 0,986$). Artinya ada hubungan antara gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang (*dissaving*) pada mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti memberikan saran kepada beberapa pihak. Saran yang diberikan penulis kepada beberapa pihak adalah sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa

Saran yang khususnya pada mahasiswa agar dapat bergaya sesuai dengan kemampuan yang dimiliki agar tidak terpengaruh dari kelompok sekitar yang dapat merugikan diri sendiri, seperti misalnya berhutang.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Maka disarankan untuk peneliti selanjutnya agar bisa meneliti faktor-faktor yang belum terungkap atau menggunakan sampel yang lebih bervariasi karakteristiknya dalam penelitian ini, sehingga untuk mengkaji gaya hidup hedonis dan konformitas teman sebaya dengan perilaku berhutang dapat menjadi lebih luas dan mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M., & Mohammad, A. (2004). *Psikologi Remaja*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Arikunto, S. (2005). *Manajemen Penelitian* (Revisi ed.). Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Arikunto, S. (2006). *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Bina Aksara.
- Azwar, S. (2012). *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Azwar, S. (2013). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Azwar, S. (2015). *Penyusunan Skala Psikologi* (2 ed.). Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Furqon. (2011). *Statistika Terapan untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Hermawan, & Amirullah. (2016). *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Malang: Media Nusa Kreatif.
- Idrus, M. (2009). *Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif*. Jakarta: Erlangga.
- Margono, S. (2004). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Santrock, J. W. (2003). *Adolescence Perkembangan Remaja*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Jurnal

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Aprilia, E. D., & Mahfudzi, R. GAYA HIDUP HEDONISME DAN IMPULSE BUYING PADA MAHASISWA. *Jurnal Ecopsy*, 7(2), 75.

- Azizah, F. N., & Indrawati, E. S. (2015). Kontrol Diri dan Gaya Hidup Hedonis pada Mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro. *Empati*, 4(4), 156-162.
- Baisa, Y. G., & Indrawati, E. S. (2017). Hubungan Antara Konformitas Teman Sebaya Dengan Intensi Judi Pada Komunitas Fans Club “X” Indonesia Regional Semarang. *Jurnal Empati*, 5(2), 391-395.
- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the Theory of Planned Behavior: A review and avenues for further research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429-1464.
- Dewi, C. K. (2015). Pengaruh Konformitas Teman Sebaya terhadap Perilaku Bullying pada Siswa SMA Negeri 1 Depok Yogyakarta. *Jurnal Riset Mahasiswa Bimbingan dan Konseling*.
- Eshasiwi, Y. W. (2015). Hubungan Trait Big-Five Personality dan Harga Diri Terhadap Konformitas Teman Sebaya. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 3(4), 426.
- Feliciai, F., Elvinawaty, R., & Hartin, S. (2014). Kecenderungan Pembelian Kompulsif: Peran Perfeksionisme dan Gaya Hidup Hedonistic. *Jurnal Penelitian & Pemikiran Psikologi*, 9(3), 103-112.
- Godin, G., & Kok, G. (1996). The Theory of Planned Behavior: a review of its applications to health-related behaviors. *American Journal of Health Promotion*, 11(2), 87-98.
- Hammer, J., & Hartati, S. (2014). Hubungan Antara Konformitas Dengan Intensi Membeli Smartphone Pada Remaja SMA Karangturi Semarang. *Empati*, 3(4), 289-298.
- Hidayati, K. B., & Farid, M. (2016). Konsep diri, adversity quotient dan penyesuaian diri pada remaja. *Persona: Jurnal Psikologi Indonesia*, 5(02), 137.
- Mardison, S. (2016). Konformitas Teman Sebaya Sebagai Bentuk Perilaku Individu. *Jurnal Al-Taujih: Bingkai Bimbingan dan Konseling Islami*, 2(1), 78-90.
- Muis, M., Taibe, P., & Adi, A. (2019). Hubungan Harga Diri Dengan Gaya Hidup Hedonis Pada Mahasiswa Tidore Di Kota Makassar. *Jurnal Psikologi SKISO (Sosial Klinis Industri Organisasi)*, 1(1), 1-9.

- Nadzir, M., & Ingarianti, T. M. (2015). Psychological Meaning of Money dengan Gaya Hidup Hedonis Remaja di Kota Malang. In *Psychologi Forum UMM* (1998) (pp.978-979).
- Nurmalina, N., & Sulastri, S. (2019). Hubungan Antara Self Control Dengan Perilaku Berhutang Pada Mahasiswa Fakultas X Universitas Muhammadiyah Lampung. *ANFUSINA: Journal of Psychology*, 2(1), 31-40.
- Praja, D. D., & Damayantie, A. (2010). Potret Gaya Hidup Hedonisme Di Kalangan Mahasiswa (Studi pada Mahasiswa Sosiologi FISIP Universitas Lampung). *Jurnal Sociologie*, 1(3), 184-190.
- Renanita, T., & Hidayat, R. (2013). Faktor-Faktor Psikologis Perilaku Berhutang pada Karyawan Berpenghasilan Tetap. *Jurnal Psikologi*, 40(1), 92-101.
- Rizaldi, M. (2016). Pengaruh Gaya Hidup Hedonis Terhadap Keputusan Pembelian Pada Smartphone di Kalangan Mahasiswa Studi Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya. *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)*, 4(2), 87.
- Shohib, M. (2016). Sikap terhadap uang dan perilaku berhutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 3(1), 132-143.
- Strebkov, D (2005). Household Borrowing Behavior in Russia. *Problem of Economic Transition*, 48(5): 22-48.
- Sukarno, N. F., & Indrawati, E. S. (2020). Hubungan Konformitas Teman Sebaya dengan Gaya Hidup Hedonis pada Siswa di Sma Pl Don Bosko Semarang. *Empati*, 7(2), 710-715.
- Tambingon, J., Tasik, F., & Purwanto, A. (2018). Gaya Hidup Hedonisme Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi di Kota Manado. *Jurnal Administrasi Publik*, 1(043).
- Trimartati, N. (2014). Studi Kasus Tentang Gaya Hidup Hedonisme Mahasiswa Bimbingan dan Konseling Universitas Ahmad Dahlan. *Jurnal Psikopedagogia*, 3(1), 20-28.
- Wibawanto, Sigit. (2006). Gaya Hidup Hedonisme terhadap Pembelian di Pasar Modern (Studi pada Masyarakat Kabupaten Kebumen). *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 15(1).
- Yuliana, A. (2019). Teori Abraham Maslow dalam Pengambilan Kebijakan di Perpustakaan. *LIBRARIA: Jurnal Perpustakaan*, 6(2), 349-376.

Yuliyasinta, Y., & Edwina DS, T. N. (2017). Gaya Hidup Hedonis Pada Mahasiswa Ditinjau dari Harga Diri.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 : Skala Penelitian

Assalamualaikum Wr. Wb

Saya Putri Mimi Izathi, mahasiswa Jurusan Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, yang saat ini sedang melakukan penelitian untuk tugas akhir kuliah (Skripsi) mengenai Hubungan antara Gaya Hidup Hedonis dan Konformitas Teman Sebaya dengan Perilaku Berhutang (*Dissaving*) pada Mahasiswa Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pada kesempatan ini, saya mengharapkan bantuan teman-teman untuk mengisi kuesioner ini. Dalam hal ini tidak ada jawaban yang benar atau salah, yang mana data ini akan digunakan nantinya untuk keperluan akademik dan kerahasiaan jawaban terjamin. Semoga Allah memudahkan urusan teman-teman. Amin.

Terimakasih, Wassalamualaikum Wr. Wb.

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin :

Petunjuk:

1. Pada kuesioner ini terdapat pernyataan. Berikan jawaban yang benar-benar cocok dengan pilihan kamu.
2. Pertimbangkan setiap pernyataan.
3. Catat respon kamu pada lembar jawaban yang tersedia dengan cara memberikan ceklist (√) pada pilihan jawaban yang tersedia.

Keterangan:

SS : Sangat Sesuai

S : Sesuai

TS : Tidak Sesuai

STS : Sangat Tidak Sesuai

No.	Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya lebih suka berpenampilan biasa untuk menarik perhatian orang lain				
2.	Saya senang membeli barang yang sedang <i>trend</i>				
3.	Saya suka menjadi pusat perhatian				
4.	Teman-teman menjadi acuan saya dalam berpenampilan				
5.	Saya mudah tertarik dengan barang yang dibeli teman				
6.	Saya langsung membeli barang tanpa memikirkannya terlebih dahulu				
7.	Saya gemar membeli barang hanya untuk sesaat				
8.	Saya tidak mudah tertarik dengan barang yang dipakai teman saya				
9.	Saya suka mengumpulkan barang-barang bermerek				

10.	Saya akan membeli barang sesuai kebutuhan				
11.	Saya suka saat berpenampilan seadanya				
12.	Ketika liburan saya ingin berada di rumah saja				
13.	Saya merasa kurang nyaman ketika memakai baju yang tidak mengikuti <i>trend</i>				
14.	Saya tidak mudah terpengaruh ketika membeli barang				
15.	Saya suka menghemat uang				
16.	Saya mudah terpengaruh oleh teman untuk berbelanja di <i>mall</i>				
17.	Saya membeli barang atas saran teman				
18.	Saya tidak membeli barang yang sudah dimiliki				
19.	Saya tidak suka menabung				
20.	Saya senang membeli barang yang tidak dibutuhkan				
21.	Saya tidak mengikuti <i>trend</i> gaya bicara teman-teman				
22.	Saya tidak mengikuti gaya hidup teman-teman yang suka hura-hura				
23.	Saya menggunakan <i>gadget</i> yang sedang <i>trendy</i> di kalangan teman-teman				
24.	Saya selalu mengikuti kebiasaan yang dibuat dalam kelompok				
25.	Saya memilih menghindar ketika ada konflik dalam kelompok				
26.	Saya akan menentang keputusan yang tidak sesuai dengan pendapat pribadi				
27.	Saya merasa bersalah ketika memiliki pendapat yang berbeda dengan teman				
28.	Saya setia dalam kelompok				
29.	Saya bersikap acuh ketika teman memiliki masalah				
30.	Saya mengikuti kebiasaan dalam kelompok karena adanya kesepakatan				
31.	Saya sering berbeda pendapat dengan teman kelompok				
32.	Saya tidak percaya bahwa teman bisa menjaga rahasia dengan baik				
33.	Saya percaya bahwa kesepakatan yang dibuat dalam kelompok harus dilakukan				
34.	Saya akan mengikuti keputusan kelompok walaupun tidak sesuai dengan diri saya				
35.	Saya yakin keputusan yang dibuat dalam kelompok sangat baik				
36.	Saya mengikuti segala aturan yang menyimpang dalam kelompok agar tidak dikucilkan				
37.	Saya akan mengikuti nilai dan norma dalam kelompok				
38.	Saya lebih percaya kepada orang tua berserta guru dibandingkan dengan teman				
39.	Saya berani menolak kesepakatan dalam kelompok				

40.	Saya mau memberikan contekan pada teman untuk menghindari konflik				
41.	Kebutuhan pengeluaran saya lebih besar dari pada pendapatan saya tiap bulan				
42.	Saya mampu menyesuaikan antara pengeluaran dan pendapatan				
43.	Pengeluaran tiap bulan lebih besar dari pendapatan saya				
44.	Ketika harga barang kebutuhan naik saya tidak mampu menyesuaikan dengan keuangan				
45.	Saya berusaha mencukupkan pengeluaran saya sehingga tidak sampai mencari pinjaman uang				
46.	Uang saku saya tiap bulan selalu habis, sehingga tidak ada sisa untuk ditabung				
47.	Ketika keuangan menipis, saya berusaha untuk mencukupkannya				
48.	Saya kesulitan untuk mengatur pengeluaran				
49.	Saya akan membeli barang yang saya butuhkan dengan harga yang sesuai saat berbelanja				
50.	Ketika kehabisan uang, saya mencari pinjaman kepada orang lain				
51.	Saya harus dapat menisakan uang saku untuk ditabung setiap bulannya				
52.	Saya tidak sampai meminjam kepada orang lain untuk memenuhi keperluan saya				
53.	Saya berusaha menjaga pengeluaran agar tidak melebihi pendapatan				
54.	Uang saku saya tiap bulan cukup untuk memenuhi kebutuhan saya				
55.	Jika keuangan tidak mencukupi, saya berusaha meminjam kepada pihak lain				
56.	Saya melakukan pembelanjaan diluar kebutuhan saya				
57.	Saya selalu berbelanja sesuai dengan keadaan keuangan				
58.	Saya selalu membeli barang yang saya suka meskipun tidak terlalu membutuhkannya				
59.	Pada saat membeli barang yang diinginkan saya akan melakukannya meskipun tidak punya uang				
60.	Saya tidak akan membeli barang secara berlebihan ketika keuangan saya sedang menipis				
61.	Saya selalu membeli barang yang disukai, meskipun harganya tidak terjangkau				
62.	Saya hanya berbelanja sesuai dengan kebutuhan saya tiap bulan				

Lampiran 2 : Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Gaya Hidup Hedonis

Case Processing Summary		
	N	%
Valid	100	100.0
Cases Excluded ^a	0	.0
Total	100	100.0

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.638	20

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	42.12	25.905	.098	.640
VAR00002	42.92	22.781	.570	.584
VAR00003	43.08	23.771	.352	.609
VAR00004	43.06	24.178	.387	.609
VAR00005	43.03	24.110	.441	.605
VAR00006	43.20	23.010	.394	.601
VAR00007	42.92	23.852	.347	.610
VAR00008	42.47	28.797	-.308	.683
VAR00009	43.17	23.536	.377	.606
VAR00010	43.29	25.865	.058	.648
VAR00011	43.39	25.654	.141	.635
VAR00012	42.85	24.715	.145	.640
VAR00013	43.29	24.450	.315	.616
VAR00014	42.96	24.625	.297	.618
VAR00015	42.88	25.905	.067	.645
VAR00016	43.05	23.098	.534	.590
VAR00017	42.92	25.084	.216	.627
VAR00018	42.14	26.162	.036	.649
VAR00019	42.23	27.007	-.075	.662
VAR00020	43.26	23.972	.341	.611

Hasil Pengujian Validitas Variabel X1 (Gaya Hidup Hedonis)

No Item	r Hitung	r Tabel	Signifikan	Keterangan
1	0,222	0,1966	0,262	Valid
2	0,656	0,1966	0,000	Valid
3	0,478	0,1966	0,000	Valid
4	0,488	0,1966	0,000	Valid
5	0,529	0,1966	0,000	Valid
6	0,529	0,1966	0,000	Valid
7	0,472	0,1966	0,000	Valid
8	-0,186	0,1966	0,064	Tidak Valid
9	0,502	0,1966	0,000	Valid
10	0,212	0,1966	0,034	Valid
11	0,262	0,1966	0,009	Valid
12	0,322	0,1966	0,001	Valid
13	0,429	0,1966	0,000	Valid
14	0,410	0,1966	0,000	Valid
15	0,211	0,1966	0,035	Valid
16	0,623	0,1966	0,000	Valid
17	0,338	0,1966	0,001	Valid
18	0,179	0,1966	0,075	Tidak Valid
19	0,071	0,1966	0,480	Tidak Valid
20	0,464	0,1966	0,000	Valid

2. Konformitas Teman Sebaya

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N
.680	100

- a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	41.3100	26.418	.242	.671
VAR00002	41.8200	25.381	.494	.645

VAR00003	41.3700	27.205	.176	.678
VAR00004	41.4800	27.707	.105	.686
VAR00005	42.2400	26.305	.331	.661
VAR00006	41.5400	32.008	-.378	.736
VAR00007	42.2800	27.012	.363	.662
VAR00008	41.4500	26.331	.286	.665
VAR00009	42.1800	26.977	.304	.665
VAR00010	42.0900	25.901	.337	.660
VAR00011	41.9200	27.549	.168	.677
VAR00012	42.1900	25.307	.421	.650
VAR00013	42.1700	26.587	.361	.660
VAR00014	41.2600	29.790	-.140	.708
VAR00015	42.1200	24.551	.515	.638
VAR00016	41.7400	26.861	.314	.664
VAR00017	42.1600	26.257	.423	.654
VAR00018	41.6500	26.614	.267	.668
VAR00019	42.1800	24.856	.523	.639
VAR00020	42.3700	26.417	.285	.665

Hasil Pengujian Validitas Variabel X2 (Konformitas Teman Sebaya)

No Item	r Hitung	r Tabel	Signifikan	Keterangan
1	0,385	0,1966	0,000	Valid
2	0,586	0,1966	0,012	Valid
3	0,312	0,1966	0,433	Valid
4	0,248	0,1966	0,001	Valid
5	0,445	0,1966	0,002	Valid
6	-0,246	0,1966	0,069	Tidak Valid
7	0,444	0,1966	0,000	Valid
8	0,415	0,1966	0,000	Valid
9	0,402	0,1966	0,783	Valid
10	0,462	0,1966	0,002	Valid
11	0,289	0,1966	0,005	Valid
12	0,536	0,1966	0,001	Valid
13	0,457	0,1966	0,001	Valid
14	-0,007	0,1966	0,000	Tidak Valid
15	0,618	0,1966	0,000	Valid
16	0,414	0,1966	0,005	Valid
17	0,512	0,1966	0,001	Valid
18	0,392	0,1966	0,006	Valid
19	0,618	0,1966	0,001	Valid
20	0,411	0,1966	0,000	Valid

3. Perilaku Berhutang (*Dissaving*)**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.707	22

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	45.40	31.899	.239	.700
VAR00002	45.91	30.972	.457	.681
VAR00003	45.46	32.736	.175	.705
VAR00004	45.57	33.217	.113	.711
VAR00005	46.33	32.001	.296	.694
VAR00006	45.63	37.488	-.330	.750
VAR00007	46.37	32.478	.365	.691
VAR00008	45.54	31.786	.285	.695
VAR00009	46.27	32.462	.303	.694
VAR00010	46.18	31.402	.324	.691
VAR00011	46.01	32.939	.189	.703
VAR00012	46.28	30.608	.425	.681
VAR00013	46.26	32.154	.343	.691
VAR00014	45.35	35.563	-.141	.731
VAR00015	46.21	29.925	.500	.674
VAR00016	45.83	32.042	.358	.690
VAR00017	46.25	31.644	.427	.685
VAR00018	45.74	31.689	.315	.692
VAR00019	46.27	30.037	.536	.672
VAR00020	46.46	31.746	.300	.693
VAR00021	46.03	32.009	.277	.696
VAR00022	46.22	31.951	.315	.692

Hasil Pengujian Validitas Variabel Y (Perilaku Berhutang)

No Item	r Hitung	r Tabel	Signifikan	Keterangan
1	0,371	0,1966	0,000	Valid
2	0,546	0,1966	0,000	Valid
3	0,300	0,1966	0,002	Valid
4	0,244	0,1966	0,015	Valid
5	0,404	0,1966	0,000	Valid
6	-0,205	0,1966	0,040	Tidak Valid
7	0,439	0,1966	0,000	Valid
8	0,403	0,1966	0,000	Valid
9	0,393	0,1966	0,000	Valid
10	0,441	0,1966	0,000	Valid
11	0,299	0,1966	0,003	Valid
12	0,530	0,1966	0,000	Valid
13	0,432	0,1966	0,000	Valid
14	-0,019	0,1966	0,854	Tidak Valid
15	0,579	0,1966	0,000	Valid
16	0,446	0,1966	0,000	Valid
17	0,508	0,1966	0,000	Valid
18	0,426	0,1966	0,000	Valid
19	0,621	0,1966	0,000	Valid
20	0,414	0,1966	0,000	Valid
21	0,390	0,1966	0,000	Valid
22	0,418	0,1966	0,000	Valid

Lampiran 3 : Hasil Uji Normalitas dan Linearitas

1. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.97572510
	Absolute	.093
Most Extreme Differences	Positive	.093
	Negative	-.069
Kolmogorov-Smirnov Z		.934
Asymp. Sig. (2-tailed)		.348

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

2. Uji Linearitas

ANOVA Table

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Gaya Hidup Hedonis * Perilaku Berhutang	(Combined)		1576.334	23	68.536	2.777	.000
	Between Groups	Linearity	494.161	1	494.161	20.022	.000
		Deviation from Linearity	1082.172	22	49.190	1.993	.015
	Within Groups		1875.776	76	24.681		
	Total		3452.110	99			
Konformitas Teman Sebaya * Perilaku Berhutang	(Combined)		3379.983	22	153.636	164.015	.000
	Between Groups	Linearity	3357.317	1	3357.317	3584.129	.000
		Deviation from Linearity	22.666	21	1.079	1.152	.317
	Within Groups		72.127	77	.937		
	Total		3452.110	99			

Lampiran 4 : Kategorisasi Data

1. Gaya Hidup Hedonis

SUBJEK	X1																				TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
1	3	2	1	3	2	2	2	3	2	2	2	4	2	2	2	2	2	4	3	1	46
2	1	1	1	1	1	3	3	3	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	34
3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2	4	3	1	43
4	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	3	4	1	41
5	3	2	2	2	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	1	2	2	4	3	2	40
6	3	2	3	2	2	1	2	4	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	2	2	38
7	3	1	2	2	2	3	1	3	2	1	2	1	1	2	2	2	2	3	3	2	40
8	3	3	4	3	2	3	2	3	1	2	2	4	2	3	3	3	2	3	3	2	53
9	3	1	1	1	2	2	2	3	2	1	1	1	1	2	2	2	2	3	2	2	36
10	4	2	2	2	2	3	2	3	3	3	1	2	1	3	3	3	2	4	3	2	50
11	4	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	49
12	3	2	2	3	3	1	1	3	3	1	2	2	2	3	3	2	3	3	3	1	46
13	3	3	3	2	1	1	2	3	2	1	2	4	1	2	3	1	1	3	4	1	43
14	3	2	3	2	2	1	2	3	2	2	2	4	1	2	2	2	3	3	4	2	47
15	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	1	4	3	1	44
16	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	2	1	3	3	2	3	2	3	2	43
17	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	47
18	3	1	2	2	1	1	3	4	1	1	2	1	1	1	1	1	2	4	2	1	35

19	3	3	2	1	2	4	2	2	3	1	2	1	2	1	3	2	2	4	4	1	45
20	4	4	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	3	4	2	4	3	4	56
21	2	3	2	2	2	4	4	3	1	2	1	4	1	4	2	3	2	4	3	1	50
22	3	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	2	2	2	2	2	2	3	3	2	42
23	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	4	2	49
24	4	4	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	3	4	2	4	3	4	56
25	3	3	2	1	3	4	4	3	3	2	1	2	2	3	3	2	1	2	2	3	49
26	2	3	2	2	2	4	4	3	1	2	1	4	1	4	2	3	2	4	3	1	50
27	3	2	3	1	2	2	2	3	1	2	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	46
28	4	1	1	1	1	1	1	4	1	4	1	1	1	1	2	1	1	1	4	1	33
29	3	2	1	2	2	2	2	3	3	3	1	3	2	2	2	2	2	3	3	1	44
30	3	3	2	3	3	4	4	2	2	2	2	1	2	2	2	2	3	4	3	3	52
31	3	3	2	3	3	2	2	3	2	1	2	4	2	2	1	1	3	3	3	1	46
32	2	3	3	2	2	1	1	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	3	2	46
33	3	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	4	2	1	49
34	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	1	2	2	3	2	2	3	3	2	41
35	4	2	2	2	3	2	2	3	1	2	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	43
36	3	2	2	2	2	1	3	2	2	1	2	3	2	3	2	3	3	3	3	1	45
37	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	1	2	2	2	2	2	4	2	44
38	3	1	2	2	2	1	1	4	1	1	2	3	1	2	3	2	2	4	3	2	42
39	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	3	3	2	46
40	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	2	4	2	53
41	4	1	1	1	2	2	2	3	1	4	1	2	1	1	2	1	3	3	3	1	39
42	4	3	3	3	2	1	1	2	2	4	3	2	1	2	1	2	2	4	3	1	46
43	4	2	2	3	1	2	2	1	3	4	1	3	2	1	2	2	2	1	4	4	46
44	3	2	3	1	1	1	1	4	4	3	3	1	1	1	3	2	1	4	1	1	41
45	3	3	4	3	2	2	1	2	2	4	2	4	1	3	2	3	2	2	4	2	51
46	4	2	3	1	2	1	1	4	2	1	1	3	1	2	1	2	3	4	4	1	43
47	3	2	3	3	2	1	3	2	3	1	2	4	2	2	2	1	4	2	4	2	48
48	3	2	3	3	2	1	3	2	3	1	2	4	2	2	2	1	4	2	4	2	48
49	4	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	47
50	3	4	2	1	3	2	1	3	3	2	2	3	1	3	3	2	2	2	3	2	47
51	4	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	47
52	3	2	2	2	1	2	2	2	1	1	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	41
53	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2	52
54	2	3	2	1	2	1	3	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2	43
55	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	44
56	2	3	4	3	3	3	3	2	4	2	4	2	2	3	4	3	4	3	1	3	58
57	4	2	2	2	2	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2	4	2	1	43
58	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	3	2	3	3	2	47
59	2	2	4	2	2	2	2	4	2	1	3	2	1	1	2	1	1	3	2	1	40

60	3	3	2	2	2	3	3	3	2	1	2	2	2	3	2	3	2	3	4	2	49
61	4	3	2	2	2	1	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	47
62	3	3	2	2	3	2	3	2	1	3	2	1	3	2	3	2	3	3	2	3	48
63	3	2	2	2	2	1	2	3	1	2	2	3	2	2	1	1	2	3	3	1	40
64	3	2	1	2	2	3	1	3	1	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	43
65	4	2	1	2	2	1	2	3	1	1	1	1	2	2	3	2	3	3	3	2	41
66	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	4	2	3	3	3	3	2	3	3	54
67	4	2	3	1	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	48
68	4	2	2	2	2	3	2	3	3	3	1	2	1	3	3	3	2	4	3	2	50
69	3	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	2	2	2	3	1	2	3	4	2	42
70	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	4	2	3	3	3	2	49
71	2	2	2	3	2	1	2	4	1	1	1	2	1	3	2	2	3	4	4	1	43
72	2	1	1	2	2	1	2	4	2	2	1	2	2	3	3	2	3	2	3	2	42
73	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	1	2	3	4	4	2	52
74	4	1	1	2	2	4	3	3	1	2	1	1	2	4	2	3	1	4	3	3	47
75	4	2	3	2	2	1	1	2	1	1	2	3	2	2	1	2	3	3	4	2	43
76	3	2	1	2	2	2	3	3	2	1	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	44
77	4	1	3	2	2	3	2	2	2	2	1	3	3	2	4	2	2	4	2	2	48
78	4	2	2	3	2	2	2	3	1	1	1	2	2	2	1	2	2	4	4	2	44
79	3	2	1	2	2	1	1	3	1	2	1	2	2	2	1	2	1	4	3	2	38
80	3	2	2	2	3	3	3	4	2	2	2	2	4	2	2	2	3	3	4	2	52
81	2	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	1	2	3	2	2	4	2	1	35
82	3	2	2	2	2	1	2	3	1	1	2	1	1	2	3	1	2	3	3	2	39
83	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	1	4	1	1	4	4	4	1	4	62
84	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	3	3	2	2	3	3	2	45
85	3	3	2	2	3	2	3	2	1	3	2	1	3	2	3	2	3	3	2	3	48
86	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	47
87	3	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	43
88	3	3	3	2	2	2	2	3	4	2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	2	51
89	3	3	3	2	3	1	2	3	2	1	1	3	1	2	1	2	4	2	3	1	43
90	3	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	1	2	2	3	2	2	42
91	3	2	2	2	1	2	2	3	2	1	1	2	3	2	3	3	2	3	3	1	43
92	3	2	2	2	1	2	2	3	2	1	1	2	3	2	3	3	2	3	3	1	43
93	3	2	1	2	1	1	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	35
94	3	2	1	2	2	1	2	3	1	2	2	1	2	2	3	1	2	2	2	2	38
95	3	2	1	2	2	1	3	3	3	2	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	46
96	2	2	2	2	3	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	4	1	41
97	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	46
98	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	1	2	2	3	4	2	45
99	2	2	1	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	40
100	3	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	48

2. Konformitas Teman Sebaya

SUBJEK	X2																				TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
1	4	3	4	4	2	1	2	3	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2	1	1	42
2	4	3	4	4	1	1	1	4	1	1	3	1	2	1	1	3	1	3	1	1	41
3	3	2	3	2	1	3	2	2	1	2	1	2	1	3	2	2	2	1	1	3	39
4	2	3	2	3	1	4	1	2	2	1	2	4	1	4	1	2	2	1	1	1	40
5	3	1	3	4	1	1	1	3	1	2	1	1	1	3	2	2	1	2	2	1	36
6	4	3	4	4	2	1	1	4	1	3	3	3	2	2	2	2	2	1	3	4	51
7	2	2	2	2	1	3	2	2	1	1	2	1	1	2	1	3	2	3	2	1	36
8	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	50
9	3	3	3	3	2	2	2	3	2	1	2	1	2	2	1	3	2	3	2	2	44
10	4	1	4	4	1	3	1	2	1	1	2	1	1	2	1	3	1	3	1	1	38
11	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	48
12	3	2	3	3	3	2	2	3	2	4	3	3	2	2	3	2	2	1	3	2	50
13	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	1	3	2	2	45
14	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	1	1	1	1	44
15	3	3	3	1	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	48
16	3	3	3	2	2	2	2	3	2	1	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	46
17	1	4	1	1	4	4	4	1	4	1	4	4	4	4	4	3	3	3	1	4	59
18	2	2	3	3	2	2	1	2	1	1	3	1	2	3	2	2	2	2	1	4	41
19	1	2	2	2	1	3	1	1	2	2	1	1	2	4	1	2	3	2	1	1	35
20	4	2	4	2	1	3	2	2	2	1	3	1	2	3	1	3	2	4	2	1	45
21	4	3	4	3	1	2	1	3	2	1	3	1	2	4	1	2	2	2	2	1	44
22	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	45
23	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	49
24	4	2	4	2	1	3	2	2	2	1	3	1	2	3	1	3	2	4	2	1	45
25	3	2	3	4	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	4	3	1	50
26	4	3	4	3	1	2	1	3	2	1	3	1	2	4	1	2	2	2	2	1	44
27	3	2	3	3	2	3	2	3	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2	2	1	41
28	1	2	3	2	2	4	2	1	2	1	2	1	2	4	1	1	3	2	2	2	40
29	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	50
30	4	3	3	3	2	2	2	4	2	3	2	1	2	3	3	3	2	4	3	2	53
31	2	2	2	4	2	2	1	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	1	47
32	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	1	2	45
33	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	1	2	1	3	2	1	2	2	1	1	38
34	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	43
35	3	2	2	2	2	3	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	43
36	3	2	2	2	1	2	2	3	2	3	3	2	1	3	2	2	2	3	2	2	44
37	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	2	47

38	2	2	2	2	1	3	1	3	2	1	2	1	2	3	1	2	2	1	1	1	35
39	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	42
40	2	2	2	3	3	3	2	2	2	1	2	1	2	3	1	3	2	3	2	1	42
41	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	50
42	2	1	2	2	2	3	3	1	1	2	1	3	3	4	2	2	1	2	1	2	40
43	2	2	2	2	2	4	2	1	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	36
44	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	47
45	2	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	3	1	3	3	2	2	4	1	1	41
46	4	3	4	4	4	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	37
47	4	3	2	2	2	3	2	4	2	3	1	2	1	4	4	2	2	3	2	2	50
48	4	2	3	3	2	3	2	4	2	3	1	2	1	4	4	2	2	3	2	2	51
49	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	44
50	3	2	3	2	4	4	2	3	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	44
51	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	44
52	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	1	1	2	2	40
53	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	46
54	2	2	2	2	1	3	1	3	2	3	3	1	1	2	1	3	1	3	2	1	39
55	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	42
56	4	3	3	3	2	1	2	4	2	4	2	4	3	2	3	4	3	3	3	2	57
57	2	2	2	1	1	2	2	3	1	2	3	1	1	3	1	2	1	2	1	1	34
58	4	2	3	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2	2	3	3	4	2	3	4	45
59	4	2	3	2	1	2	2	4	1	2	3	2	2	3	2	2	2	3	1	1	44
60	2	2	2	3	1	4	2	3	2	2	1	2	1	4	2	3	2	4	2	1	45
61	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	48
62	3	3	3	4	2	2	2	4	2	1	2	2	2	4	1	3	3	3	3	2	51
63	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	40
64	2	2	2	3	2	3	1	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	34
65	2	2	1	2	1	4	1	2	2	2	3	2	1	4	2	3	1	2	1	1	39
66	4	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	52
67	4	3	4	4	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	3	2	50
68	4	1	4	4	1	3	1	2	1	1	2	1	1	2	1	3	1	3	1	1	38
69	2	1	2	3	2	3	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	41
70	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	50
71	2	1	2	2	1	2	1	3	1	2	2	1	1	4	1	2	1	3	1	1	34
72	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	3	2	2	3	1	2	1	2	1	2	39
73	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	4	3	2	2	3	3	2	2	49
74	4	2	4	4	1	3	1	2	1	1	2	2	2	3	1	3	1	3	3	2	45
75	2	1	2	2	1	4	1	2	2	2	2	1	2	4	2	2	2	2	1	1	38
76	3	2	3	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	1	39
77	4	3	4	3	2	2	2	1	4	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	1	53
78	3	1	3	3	1	4	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	1	35

79	1	1	1	1	1	4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	1	1	37
80	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	50
81	2	3	2	2	2	4	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	1	45
82	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	1	43
83	4	1	4	4	1	1	1	4	1	5	1	1	1	4	4	4	1	4	4	1	51
84	3	3	4	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	1	1	45
85	3	3	3	4	2	2	2	4	2	1	2	2	2	4	1	3	3	3	3	2	51
86	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	48
87	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	42
88	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	44
89	3	3	3	3	2	1	2	4	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	44
90	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	43
91	2	2	2	3	1	3	2	3	2	2	2	1	2	3	1	2	2	2	1	1	39
92	2	2	2	3	1	3	2	3	2	2	2	1	2	3	1	2	2	2	1	1	39
93	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	47
94	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	49
95	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	49
96	3	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	1	2	1	1	37
97	4	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	47
98	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	42
99	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	55
100	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	45

3. Perilaku Berhutang (*Dissaving*)

SUBJEK	Y																						TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
1	4	3	4	4	2	1	2	3	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2	1	1	1	2	45
2	4	3	4	4	1	1	1	4	1	1	3	1	2	1	1	3	1	3	1	1	3	1	45
3	3	2	3	2	1	3	2	2	1	2	1	2	1	3	2	2	2	1	1	3	1	1	41
4	2	3	2	3	1	4	1	2	2	1	2	4	1	4	1	2	2	1	1	1	1	4	45
5	3	1	3	4	1	1	1	3	1	2	1	1	1	3	2	2	1	2	2	1	2	1	39
6	4	3	4	4	2	1	1	4	1	3	3	3	2	2	2	2	2	1	3	4	3	2	56
7	2	2	2	2	1	3	2	2	1	1	2	1	1	2	1	3	2	3	2	1	3	2	41
8	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	55
9	3	3	3	3	2	2	2	3	2	1	2	1	2	2	1	3	2	3	2	2	2	2	48
10	4	1	4	4	1	3	1	2	1	1	2	1	1	2	1	3	1	3	1	1	3	3	44
11	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	52
12	3	2	3	3	3	2	2	3	2	4	3	3	2	2	3	2	2	1	3	2	1	2	53

13	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	1	3	2	2	2	2	49
14	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	3	1	1	1	1	2	1	47
15	3	3	3	1	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	52
16	3	3	3	2	2	2	2	3	2	1	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	50
17	1	4	1	1	4	4	4	1	4	1	4	4	4	4	4	3	3	3	1	4	1	4	64
18	2	2	3	3	2	2	1	2	1	1	3	1	2	3	2	2	2	2	1	4	1	2	44
19	1	2	2	2	1	3	1	1	2	2	1	1	2	4	1	2	3	2	1	1	1	1	37
20	4	2	4	2	1	3	2	2	2	1	3	1	2	3	1	3	2	4	2	1	4	3	52
21	4	3	4	3	1	2	1	3	2	1	3	1	2	4	1	2	2	2	2	1	1	1	46
22	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	49
23	3	3	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	54
24	4	2	4	2	1	3	2	2	2	1	3	1	2	3	1	3	2	4	2	1	1	3	49
25	3	2	3	4	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	4	3	1	3	1	54
26	4	3	4	3	1	2	1	3	2	1	3	1	2	4	1	2	2	2	2	1	1	1	46
27	3	2	3	3	2	3	2	3	1	2	1	1	2	2	1	3	2	2	2	1	1	1	43
28	1	2	3	2	2	4	2	1	2	1	2	1	2	4	1	1	3	2	2	2	4	2	46
29	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	55
30	4	3	3	3	2	2	2	4	2	3	2	1	2	3	3	3	2	4	3	2	3	2	58
31	2	2	2	4	2	2	1	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	1	2	1	50
32	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	1	2	3	3	51
33	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	1	2	1	3	2	1	2	2	1	1	1	2	41
34	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	47
35	3	2	2	2	2	3	2	3	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	47
36	3	2	2	2	1	2	2	3	2	3	3	2	1	3	2	2	2	3	2	2	3	2	49
37	3	3	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	1	2	2	2	51
38	2	2	2	2	1	3	1	3	2	1	2	1	2	3	1	2	2	1	1	1	1	2	38
39	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	46
40	2	2	2	3	3	3	2	2	2	1	2	1	2	3	1	3	2	3	2	1	2	2	46
41	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	1	53
42	2	1	2	2	2	3	3	1	1	2	1	3	3	4	2	2	1	2	1	2	2	1	43
43	2	2	2	2	2	4	2	1	4	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	4	2	2	40
44	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	52
45	2	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	3	1	3	3	2	2	4	1	1	2	2	45
46	4	3	4	4	4	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	39
47	4	3	2	2	2	3	2	4	2	3	1	2	1	4	4	2	2	3	2	2	3	2	55
48	4	2	3	3	2	3	2	4	2	3	1	2	1	4	4	2	2	3	2	2	3	2	56
49	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	48
50	3	2	3	2	4	4	2	3	2	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	48
51	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	48
52	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	1	1	2	2	2	2	44

53	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	3	52
54	2	2	2	2	1	3	1	3	2	3	3	1	1	2	1	3	1	3	2	1	3	1	43
55	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	46
56	4	3	3	3	2	1	2	4	2	4	2	4	3	2	3	4	3	3	3	2	3	3	63
57	2	2	2	1	1	2	2	3	1	2	3	1	1	3	1	2	1	2	1	1	1	1	36
58	4	2	3	2	1	2	1	3	1	1	1	1	2	2	3	3	4	2	3	4	1	4	50
59	4	2	3	2	1	2	2	4	1	2	3	2	2	3	2	2	2	3	1	1	2	2	48
60	2	2	2	3	1	4	2	3	2	2	1	2	1	4	2	3	2	4	2	1	2	2	49
61	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	52
62	3	3	3	4	2	2	2	4	2	1	2	2	2	4	1	3	3	3	3	2	2	3	56
63	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	44
64	2	2	2	3	2	3	1	2	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	36
65	2	2	1	2	1	4	1	2	2	2	3	2	1	4	2	3	1	2	1	1	1	2	42
66	4	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	56
67	4	3	4	4	2	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	3	2	2	2	54
68	4	1	4	4	1	3	1	2	1	1	2	1	1	2	1	3	1	3	1	1	3	3	44
69	2	1	2	3	2	3	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	45
70	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	55
71	2	1	2	2	1	2	1	3	1	2	2	1	1	4	1	2	1	3	1	1	2	1	37
72	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	3	2	2	3	1	2	1	2	1	2	3	2	44
73	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	1	4	3	2	2	3	3	2	2	2	1	52
74	4	2	4	4	1	3	1	2	1	1	2	2	2	3	1	3	1	3	3	2	3	2	50
75	2	1	2	2	1	4	1	2	2	2	2	1	2	4	2	2	2	2	1	1	2	1	41
76	3	2	3	2	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	1	2	2	43
77	4	3	4	3	2	2	2	1	4	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	1	2	2	57
78	3	1	3	3	1	4	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	1	2	2	1	2	2	39
79	1	1	1	1	1	4	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	1	1	2	2	41
80	3	2	3	3	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	55
81	2	3	2	2	2	4	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	1	2	2	49
82	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	1	2	2	47
83	4	1	4	4	1	1	1	4	1	5	1	1	1	4	4	4	1	4	4	1	4	1	56
84	3	3	4	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	49
85	3	3	3	4	2	2	2	4	2	1	2	2	2	4	1	3	3	3	3	2	2	3	56
86	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	52
87	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	46
88	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	3	50
89	3	3	3	3	2	1	2	4	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	1	47
90	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	47
91	2	2	2	3	1	3	2	3	2	2	2	1	2	3	1	2	2	2	1	1	3	2	44
92	2	2	2	3	1	3	2	3	2	2	2	1	2	3	1	2	2	2	1	1	3	2	44

93	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	51
94	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	54
95	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	1	52
96	3	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	2	2	1	2	1	1	2	1	40
97	4	3	3	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	51
98	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	46
99	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	61
100	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	49

Lampiran 5 : Hasil Nilai Hipotetik

Descriptive Statistics

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
Gaya Hidup Hedonis	100	33	62	45.17	5.195
Konformitas Teman Sebaya	100	34	59	44.08	5.404
Perilaku Berhutang	100	36	64	48.17	5.905
Valid N (listwise)	100				

Lampiran 6 : Uji Korelasi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.220	1.014		.217	.829
1 Gaya Hidup Hedonis	.015	.021	.013	.746	.457
Konformitas Teman Sebaya	1.072	.020	.981	54.288	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Berhutang

Lampiran 7 : Uji Korelasi

Correlations		GHH	KTS	PB
GHH	Pearson Correlation	1	.372**	.378**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	100	100	100
KTS	Pearson Correlation	.372**	1	.986**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000
	N	100	100	100
PB	Pearson Correlation	.378**	.986**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	
	N	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 8 : Uji T

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	.220	1.014		.217	.829
Gaya Hidup Hedonis	.015	.021	.013	.746	.457
Konformitas Teman Sebaya	1.072	.020	.981	54.288	.000

a. Dependent Variable: Perilaku Berhutang

Lampiran 9 : Uji F

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	3357.858	2	1678.929	1727.881	.000 ^b
Residual	94.252	97	.972		
Total	3452.110	99			

Lampiran 10 : Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.986 ^a	.973	.972	.986

a. Predictors: (Constant), Konformitas Teman Sebaya, Gaya Hidup Hedonis